This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.
+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.
+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.
+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Acerca de este libro

Esta es una copia digital de un libro que, durante generaciones, se ha conservado en las estanterías de una biblioteca, hasta que Google ha decidido escanearlo como parte de un proyecto que pretende que sea posible descubrir en línea libros de todo el mundo.

Ha sobrevivido tantos años como para que los derechos de autor hayan expirado y el libro pase a ser de dominio público. El que un libro sea de dominio público significa que nunca ha estado protegido por derechos de autor, o bien que el período legal de estos derechos ya ha expirado. Es posible que una misma obra sea de dominio público en unos países y, sin embargo, no lo sea en otros. Los libros de dominio público son nuestras puertas hacia el pasado, suponen un patrimonio histórico, cultural y de conocimientos que, a menudo, resulta difícil de descubrir.

Todas las anotaciones, marcas y otras señales en los márgenes que estén presentes en el volumen original aparecerán también en este archivo como testimonio del largo viaje que el libro ha recorrido desde el editor hasta la biblioteca y, finalmente, hasta usted.

Normas de uso

Google se enorgullece de poder colaborar con distintas bibliotecas para digitalizar los materiales de dominio público a fin de hacerlos accesibles a todo el mundo. Los libros de dominio público son patrimonio de todos, nosotros somos sus humildes guardianes. No obstante, se trata de un trabajo caro. Por este motivo, y para poder ofrecer este recurso, hemos tomado medidas para evitar que se produzca un abuso por parte de terceros con fines comerciales, y hemos incluido restricciones técnicas sobre las solicitudes automatizadas.

Asimismo, le pedimos que:

+ *Haga un uso exclusivamente no comercial de estos archivos* Hemos diseñado la Búsqueda de libros de Google para el uso de particulares; como tal, le pedimos que utilice estos archivos con fines personales, y no comerciales.

+ *No envíe solicitudes automatizadas* Por favor, no envíe solicitudes automatizadas de ningún tipo al sistema de Google. Si está llevando a cabo una investigación sobre traducción automática, reconocimiento óptico de caracteres u otros campos para los que resulte útil disfrutar de acceso a una gran cantidad de texto, por favor, envíenos un mensaje. Fomentamos el uso de materiales de dominio público con estos propósitos y seguro que podremos ayudarle.

+ *Conserve la atribución* La filigrana de Google que verá en todos los archivos es fundamental para informar a los usuarios sobre este proyecto y ayudarles a encontrar materiales adicionales en la Búsqueda de libros de Google. Por favor, no la elimine.

+ *Manténgase siempre dentro de la legalidad* Sea cual sea el uso que haga de estos materiales, recuerde que es responsable de asegurarse de que todo lo que hace es legal. No dé por sentado que, por el hecho de que una obra se considere de dominio público para los usuarios de los Estados Unidos, lo será también para los usuarios de otros países. La legislación sobre derechos de autor varía de un país a otro, y no podemos facilitar información sobre si está permitido un uso específico de algún libro. Por favor, no suponga que la aparición de un libro en nuestro programa significa que se puede utilizar de igual manera en todo el mundo. La responsabilidad ante la infracción de los derechos de autor puede ser muy grave.

Acerca de la Búsqueda de libros de Google

El objetivo de Google consiste en organizar información procedente de todo el mundo y hacerla accesible y útil de forma universal. El programa de Búsqueda de libros de Google ayuda a los lectores a descubrir los libros de todo el mundo a la vez que ayuda a autores y editores a llegar a nuevas audiencias. Podrá realizar búsquedas en el texto completo de este libro en la web, en la página `http://books.google.com`

Econ
710
3.5

WIDENER

HN P5UH V

Econ 710.3.5

Harvard College Library

FROM

Nat. Lib'y of Chile

Econ 710.3.5

ECONÓMICA DEL COMERCIO

POR

H. DE B. GIBBINS

Traducida del ingles i adaptada a la enseñanza mercantil
en los colejios de Chile

POR

FANOR VELASCO

SANTIAGO DE CHILE
IMPRENTA CERVANTES
BANDERA, 50

1903

CURSO MODERNO DE LECTURA

POR

FANOR VELASCO

I. *Los seis Cumpleaños*, con 30 ilustraciones . $ 0.80
II. *Historietas de Aves i Animales*, con 30 ilustraciones 1.00
III. *Las Cosas del Aparador* (en prensa), con 30 ilustraciones.

CURSO MODERNO DE GRAMÁTICA

I. *Elementos de la Lengua Castellana* . . 0.60
II. *Gramática i Composicion Castellana* . . 0.80

CIENCIAS

I. *Introduccion a la Filosofía Natural*, traduccion del *Introductory* del profesor Huxley. 1.00
II. *Económica del Comercio*, traduccion de la *Economics of Commerce* de H. de B. Gibbins 2.30

Commerce of Nations por Bastable; del II, a la *Economic Interpretation of History* por Thorold Rogers i a los *Essays in Finance* por R. Giffen; del III, a *The Theory of the Foreign Exchanges* por Goschen, al *Modern Cambist* por Tate, i a la *Economía Política* por J. S. Mill, capítulo XX, § 2; del IV, a los *Essays in Finance* i al *Bimetalisme International* por E. de Laveleye; del V, al *Free Trade and English Commerce* por Montgredien, a *The Tariffs of the United States* por L. Playfair, al *Free Trade versus Fair Trade* por Farrer, i al *Commerce of Nations;* del VI, al *Commerce of Nations* i a la *Economic Interpretation of History;* del VII, al *Money* por Jevons, a la *Economic Interpretation*, etc., en sus capítulos sobre *Metallic Currencies* i *Paper Currencies*, i a la *Political Economy* de Gornier; del VIII, a la *Riqueza de las Naciones* por A. Smith, libro II, capítulo 11, i a las *Lessons in Commerce* por Gambaro; del IX, a las *Commercial Crises* por Hyndman; del X, a la *Economics of Industry* por el profesor Marshall; i respecto del XI, al libro anterior, a la *Political Economy* por Cannan, al *Dictionary of Statistics* por Mullhall, i a la *Economics of Industry* por Marshall.

El Sr. D. Benjamín Mardones, director del *Instituto Técnico Comercial*, en informe elevado al Ministerio de Instruccion Pública, dice acerca de este trabajo:

"*El libro es, sin duda, interesante i útil; contiene*

una esposicion clara i compendiada de nociones fundamentales relativas al comercio, a sus caractéres esenciales, a las formas que adopta, i a los medios de que se sirve.

"Los doce capítulos de que consta, tratan materias acerca de las cuales es comun oir ideas erróneas, i cuya esposicion, que es naturalmente mui útil, no se encuentra sino en tratados estensos de economía política.

"El estilo es correcto, sencillo i claro, i su lectura seria mui beneficiosa para todo hombre de negocio."

ECONÓMICA DEL COMERCIO

CAPÍTULO PRIMERO

EL COMERCIO I SUS LEYES

Ántes de ocuparnos en aquellas particularidades de la ciencia económica que conciernen al comerciante i al hombre de negocios mas especialmente que al profesional o al agricultor, conviene indicar con brevedad los fundamentos en que reposa nuestro estudio. Es necesario formarnos una idea clara de lo que vamos a discutir i de lo que constituye en jeneral la ciencia de la economía política. Para esto, se nos permitirá evitar los términos técnicos i considerar simplemente los hechos ordinarios de la vida humana.

1. **Las necesidades materiales del hombre.**—En virtud de las condiciones naturales de su cuerpo i de su intelijencia, el hombre tiene ciertas exijencias o *necesidades* que son de un carácter mas o ménos urjente. Aun en estado salvaje, el hombre siente que necesita ciertas cosas, por ejemplo, alimento, abrigo i casa, para conservar la

vida i hacerla mas o ménos cómoda, i a medida que se civiliza, da mayor amplitud al círculo de sus necesidades, hasta que, al fin, en paises de gran cultura i civilizacion, como Inglaterra, Alemania o Estados Unidos, la multitud i variedad de sus necesidades llegan a ser casi infinitas.

Tal es el secreto del asunto. El hombre esperimenta necesidades espirituales, mentales i materiales, i la principal ocupacion de su vida consiste en satisfacerlas. Al departamento de la relijion pertenecen las primeras, al de la filosofía las segundas, i al de la economía política las últimas. Economía Política es, por consiguiente, *la ciencia que trata de las necesidades materiales de la humanidad.*

2. **Oríjen del cambio.**—Se da el nombre de *comodidades* a los artículos u objetos que sirven para satisfacer las necesidades del hombre. El "comercio" consiste en el cambio de esas comodidades, i la "industria" en obtenerlas, adquirirlas o producirlas. Hai casos, sin embargo, en que es difícil distinguir entre cambio i produccion: si un comerciante, por el hecho de ofrecer en venta algun producto fabril, proporciona a las jentes la oportunidad de comprarlo, puede decirse que es productor, como el fabricante que transforma el algodon en tela o como el agricultor de la India que cultiva este arbusto en su heredad. Pero para proceder con método, distinguiremos entre cambio i produccion, i nos ocuparemos principalmente en el cambio, esto es, en el cambio de comodidades.

3. **El valor.**—Por regla jeneral, para cambiarse las comodidades necesitan tener algun valor. Esta palabra

"valor" es una de las mas difíciles en la tecnolojía de la economía política, i se le dan muchos sentidos diferentes. Tiene valor un diamante i tambien lo tiene un frasco de medicina; pero estas dos cosas valen de dos modos diferentes, puesto que se darian centenares de pesos por un diamante i solo cincuenta centavos por la medicina, a pesar de que con la medicina puede salvarse la vida, que de ordinario es de mas valor que muchos diamantes. ¿Cómo, entónces, podremos definir el valor? Hablando en términos jenerales, hai dos especies de valor: 1.º valor de cambio, i 2.º valor de uso; i gran número de cosas que tienen poco valor de *cambio*, tienen mucho valor de *uso*. El agua tiene mucho valor de uso, porque sirve para beber, lavar i cocinar, pero tiene mui poco valor de cambio, porque en todas partes podemos beberla gratuitamente, a no ser que estemos muriéndonos de sed, en un desierto, en donde un vaso adquiriera un valor excepcional. La mejor definicion de valor es la del profesor Jevons que lo llama "proporcion de cambio," esto es, la cantidad de una cosa que damos por cierta cantidad de otra, i el valor de una cosa se mide por la proporcion de estas cantidades. Podemos dar seis panes por un pedazo de queso, veinte centavos por una botella de cerveza i una libra de carne por una vara de percal. En el primer caso la proporcion es de uno a seis, i no puede haber valor de cambio si no hai una proporcion.

4. **La moneda.**—¿Cómo se puede medir el valor de una cosa comparada con otra? Por medio de sus *precios*, i estos precios se indican en moneda. La moneda es una especie de comodidad; pero por razones que se mencionarán despues, es una comodidad que sirve especial-

mente para medir el valor de otras comodidades, fin con el cual se la usa hoi en todo el mundo civilizado. La moneda, como todas las cosas, tiene valor de utilidad i valor de cambio; pero espresamos en moneda el valor de las cosas, o *cotizamos el precio de éstas*, porque nos valemos de la moneda para medir el valor del trigo, la carne, la ropa i todos los artículos del comercio.

Hemos visto que el comercio, resultado de las tentativas practicadas por el hombre con el objeto de satisfacer sus necesidades, que son tan varias como constantes, no es sino una vasta i complicada operacion de cambiar comodidades. Hemos visto, ademas, que toda comodidad tiene cierto valor de utilidad i de cambio, i que poderosas razones de conveniencia hacen medir ese valor por precios en moneda. Llega, pues, el momento de considerar las leyes que rijen el cambio de comodidades entre paises diferentes.

5. **Por qué es benéfico el comercio.**—Se dice que, siendo simplemente cambio i no produccion de comodidades, el comercio es "estéril" i hasta "perjudicial," porque la persona que del cambio deduce un provecho, lo obtiene a espensas de otra: la que hace el cambio, no crea ni produce nada nuevo, limitándose meramente a trocar una cosa por otra, i en consecuencia, ha de corresponder la peor parte del trueque a una de las personas entre quienes éste se ha verificado. Pero estas objeciones pueden ser formuladas únicamente por los que ignoran los hechos, o por teóricos que no toman en cuenta lo que sucede en realidad. El cambio, léjos de perjudicar a uno de los dos contratantes, favorece a los dos cuando se le practica con juicio. El uno da, porque espera recibir

alguna ventaja en retorno, i el otro toma por la misma razon. Lo que produce esta doble ventaja, es que "el cambio consiste en dar lo supérfluo por lo necesario." Si un hacendado tiene mas trigo del que necesita para su propio alimento i el de su familia i para semilla de su siembra próxima, el resto, el trigo supérfluo, no le sirve, a ménos que quiera deshacerse de él por algo que le sea mas útil. Por otra parte, si un fabricante de tejidos de lana tiene mas telas de las que puede usar para su ropa, las telas supérfluas llegarán a serle inútiles, a ménos que las emplee de éste o del otro modo. Pero si el hacendado i el fabricante resuelven cambiar el trigo i la lana que les sobran, ambos se benefician i obtienen una ventaja. El simple cambio de esos objetos, que eran inútiles para sus dueños, los reviste de grande utilidad: el hacendado, que tenia un exceso de trigo, necesitaba telas; el fabricante, que tenia un exceso de telas, necesitaba trigo; i con el cambio que los dos hacen de estos excesos, ambos obtienen un provecho, sin que el uno lo obtenga a espensas del otro. Hacendado i fabricante realizan una transaccion que mútuamente les reporta beneficio.

6. Oferta i demanda.—Es innecesario prevenir que, aunque en la marcha de los negocios no sean frecuentes los cambios anteriores, toda la estructura del comercio reposa sobre el principio de esos ejemplos. El cambio de artículos i el valor del cambio de estos artículos obedecen a leyes cuya accion figura entre los hechos mas importantes que todo hombre de negocios debe conocer. Las leyes a que nos referimos, son las de la demanda i de la oferta. Por "oferta" se entiende la cantidad de artículos que se desea dar en cambio, i por "demanda" la que se

desea recibir en cambio. Estas cantidades tienen cierto valor, medido en moneda, es decir, tienen su precio; i ántes de efectuar cualquier cambio, es preciso conocer el precio de las cosas ofrecidas o demandadas. Si se ofrecen a un precio elevado cosas que no son absolutamente necesarias, es probable que la demanda de estas cosas se restrinja. Por regla jeneral, los precios no son altos sino cuando la oferta es pequeña. Cuando a causa de una mala cosecha hai poca oferta de algodon en la India o Estados Unidos, el precio de este artículo sube en Liverpool o Manchester, siempre que en estas localidades no haga innecesaria la demanda de algodon un conjunto estraño de circunstancias. Por otra parte, si, gracias a las buenas cosechas de Canadá, América, etc., hai en venta mas trigo del que necesitan los compradores de Inglaterra, se produce una baja en el precio de este grano: en su deseo de deshacerse de él, los agricultores lo venderán a un precio mucho mas bajo cuando lo tengan en abundancia, que cuando dispongan solamente de una cantidad reducida. Estos hechos son tan simples, que parece innecesario llamar hácia ellos la atencion; pero como resultan de leyes universales i dirijen todo el comercio entre naciones e individuos, conviene resumirlos brevemente en esta forma:

Hai precios altos cuando las ofertas son abundantes i la demanda es pequeña.

Hai precios bajos cuando las ofertas son pequeñas i la demanda es abundante.

Pero estas leyes pueden aplicarse tambien de un modo inverso i establecerse como sigue:

Hai ofertas abundantes cuando los precios son bajos i la demanda es pequeña.

Hai ofertas pequeñas cuando los precios son altos i la demanda es abundante.

I todavía:

Hai demanda abundante cuando las ofertas son pequeñas i los precios son bajos.

Hai poca demanda cuando las ofertas son abundantes i los precios son altos.

Estas leyes, sin embargo, no deben considerarse absolutamente exactas. Ellas muestran únicamente la *tendencia* de los precios, i diversas circunstancias les impiden a menudo cumplirse enteramente.

7. **El comercio de las naciones.**—En abstracto hemos examinado el cambio entre individuos, i hemos visto las leyes que lo rijen. Idénticas leyes se aplican al comercio entre las naciones. Cambiando mútuamente las naciones aquellas cosas que en cada una de ellas son abundantes o supérfluas, todo el comercio internacional consiste en un cambio de comodidades. En tiempos antiguos se creia por muchos i aun hoi se cree equivocadamente por algunos que el comercio entre las naciones consiste en comprar i vender i en pagar con dinero contante las compras i las ventas; pero este es un error inescusable. El dinero contante se usa solo en cantidades comparativamente pequeñas: la mayor parte del comercio internacional consiste única i simplemente en un cambio de artículos. Las naciones no ejecutarian este cambio si él no les fuera beneficioso. Naturalmente, una nacion puede beneficiarse mas que otra; pero aun ésta última debe obtener un beneficio, porque seguramente no se prolongaria mucho un cambio en que estuvieran de un solo lado todas las ventajas, i ni aun en este caso es fácil decir cuál

de aquellas naciones se beneficiaria mas. Si un salvaje del África da a un comerciante ingles una gran cantidad de marfil, que es un artículo caro, en cambio de cuentas de color o de espejos ordinarios, que son artículos mui baratos, nos inclinamos a pensar que es el ingles el que recibe la ventaja; pero probablemente el salvaje piensa de un modo diferente: si no creyera sacar buen provecho de su marfil, se negaria a venderlo. Como las cuentas i los espejos tienen para él un valor mui diferente del que tienen para nosotros, las dos partes cambian con mútua satisfaccion.

8. El comercio internacional es un trueque.—Volvemos a nuestra primera proposicion: el comercio internacional no es mas que un cambio de comodidades en grande escala, i este cambio es mútuamente beneficioso para los que en él toman parte. Jeneralmente los economistas esplican de diferentes modos esta circunstancia, por ejemplo: "A la larga, los artículos se cambian por artículos," o "el comercio de las naciones es un trueque en escala jigantesca," i "el dinero sirve solo de instrumento para auxiliar ese trueque." En las actuales controversias sobre las relaciones comerciales de los diversos paises, mantener vivo el recuerdo de estas verdades fundamentales es de mucha importancia para el hombre de negocios i para el estudiante de económica. En tiempos antiguos, ántes de jeneralizarse el uso del dinero, cuando los comerciantes salian en embarcaciones pequeñas llevando un cargamento i regresaban con otro en cambio, no habia dificultad para reconocer que el comercio internacional era simplemente un trueque. A pesar de sus grandes ventajas, el uso mas frecuente del dinero ha venido a oscu-

recer esta nocion tan primitiva i sencilla, hasta que en los tiempos modernos el desarrollado uso del crédito i de los documentos de crédito, como las letras de cambio i los cheques, ha hecho que los economistas vuelvan a formarse idea clara de la cuestion. Vamos ahora a esplicar mas detenidamente las relaciones del comercio internacional i algunas proposiciones mal comprendidas sobre el comercio estranjero, especialmente la de que el valor de las importaciones debe ser igual al de las esportaciones, puesto que las esportaciones son realmente artículos enviados en pago de las importaciones o artículos recibidos.

CAPÍTULO II

LA INTERPRETACION DE LA ESTADÍSTICA DE ESPORTACION E IMPORTACION

9. **El exceso de importaciones.**—Al terminar el capítulo anterior, se hacia la importante afirmacion de que deben contrapesarse mútuamente la suma total del valor de las importaciones i la suma total del valor de las esportaciones, porque, en último resultado, se cambian artículos por artículos, o esportaciones por importaciones, i, en consecuencia, éstas i aquéllas han de ser en teoría de igual valor. Pero la dificultad práctica que perturba el criterio de muchos comerciantes i otros individuos mas o ménos interesados en el comercio, es que, despues de examinar las cifras que hacen al caso, no se percibe la existencia de ese contrapeso o igualdad. Por el contrario, siempre o jeneralmente, se nota en Inglaterra un grande exceso de las importaciones sobre las esportaciones. ¿Cómo se produce este exceso?

10. **Hechos i cifras.**—Desde luego, contemplemos cuidadosamente las cifras, i establezcamos los hechos con toda claridad. En economía política, el hábito de prestar atencion a los hechos ántes que a las teorías, nos ayuda-

rá a evitar gran número de equivocaciones, en las cuales, por relegar a segundo término los hechos, a menudo suelen incurrir los espositores de aquella ciencia. Contemplemos el comercio británico, i veamos las cifras de 1890, año en que el comercio ingles se hallaba mui floreciente. Hubo entónces:

Importaciones en Inglaterra . . .	£	454.839,403
Esportaciones de id. . . .		353.077,748
Exceso de importaciones . . .	£	101.761,655

A primera vista, esta diferencia es séria. ¿Qué rasgo especial tuvo el comercio ingles en 1890 para esplicar esa considerable discrepancia? Pero en el año mencionado no hubo ninguna particularidad que la esplique satisfactoriamente; i, al contrario, prolongando nuestro exámen, se descubre el hecho mui notable de que, durante los 25 años anteriores, *han sido invariablemente mayores las importaciones que las esportaciones del Reino Unido.* En medio de todas las fluctuaciones i vicisitudes del comercio británico, en los tiempos de adversidad i en los de prosperidad, se ha observado el mismo exceso de importaciones. En unos años este exceso puede haber aumentado i en otros disminuido, pero siempre ha habido un exceso. En 1859 era solo de £ 24.000,000, en 1877 era de £ 142 millones, lo que da una diferencia de 22 por ciento sobre el comercio total del pais; pero, grande o pequeño, este exceso siempre ha existido. Hai, pues, que deducir que este exceso de las importaciones en la Gran Bretaña se debe, no a causas ocasionales o excepcionales, sino a condiciones permanentes del comercio de ese pais.

11. Causas del exceso de las importaciones en el Reino Unido. — EL INTERES.—Despues de todo, no es mui difícil la esplicacion de este exceso permanente. Puede ella dividirse en tres partes:

1). Interes sobre inversiones en el estranjero.
2). Entradas de la marina mercante.
3). Diversos pagos i otras entradas.

Veamos, en primer lugar, las inversiones del Reino Unido en el estranjero. Se sabe que el capital ingles ha promovido muchos de los ferrocarriles europeos, por ejemplo, los de España. Los capitalistas ingleses que proporcionaron dinero para la construccion i equipo de esos ferrocarriles, reciben naturalmente alguna utilidad del capital así colocado en empresas estranjeras, como tambien la reciben los que suministraron el dinero para la esplotacion de las minas i de los ferrocarriles de las colonias de Australia. En suma, el capital británico se ha colocado en casi todos los paises del mundo culto en empresas variadas i numerosas; i en consecuencia, estos paises pagan anualmente a los dueños de ese capital, que viven en la Gran Bretaña, cierta suma de intereses sobre los empréstitos contratados. La suma total de estos intereses se eleva a una alta cifra, que respetables autoridades calculan en mas de setenta i cinco millones de libras esterlinas al año. En consecuencia, este solo ítem tiene mucha influencia en la discrepancia a que acabamos de referirnos. Es enorme, en realidad, la suma que, por empréstitos a gobiernos estranjeros i a compañías estranjeras i coloniales, debe el mundo a la Inglaterra. En la Bolsa de Lóndres se asegura que ascienden a dos mil millones de libras estos títulos, los cuales estan mui léjos de representar el total

de los créditos que se hallan en poder de habitantes del Reino Unido.

Sin embargo, hai algunos para quienes es difícil darse cuenta de que los intereses de esa suma enorme lleguen a Inglaterra, no en dinero contante, sino bajo la forma de importaciones; pero lo que en realidad sucede, es esto último. Los empréstitos no se restituyen en dinero sino en mercaderías. Al deudor i al acreedor conviene que la restitucion tome esta forma, puesto que el productor estranjero (que es el deudor i el esportador) i el consumidor ingles (que es el acreedor i el importador) realizan en la transaccion un provecho comercial. Como ya lo hemos esplicado, el comercio es provechoso para aquellos entre quienes se verifica; i aunque de este hecho no siempre se dé cuenta el tenedor de títulos de crédito, cuyos dividendos se le pagan por medio de cheques contra un banco, el hecho, sin embargo, subsiste con toda su importancia: en todo pais que sea acreedor de otras naciones i al cual se paguen puntualmente las obligaciones que con él se hayan contraido, las importaciones serán mas considerables que sus propias esportaciones, porque el exceso de las primeras constituye el valor de las obligaciones que los paises deudores deben abonarle. Como en términos mui claros lo espresa el profesor Thorold Rogers, "un grande exceso de la importacion sobre la esportacion no significa que un pueblo gaste mas de lo que recibe, sino, al contrario, que recibe mas de lo que gasta, i que recibe en una forma mui provechosa."

12. **Embarques i fletes.** 2). — Las utilidades de la marina mercante de una nacion son tambien un factor que influye sobre las cifras de la importacion i de la es-

portacion. Es evidente que, en una masa comercial tan enorme como la de Inglaterra, debe llegar a una cifra mui considerable el costo del flete de las mercaderías enviadas de un pais a otro. El acarreo es por sí mismo de importancia, como que emplea mucho capital i trabajo i produce cierta suma de provechos que se derivan del capital i del trabajo empleados en esa forma. Indudablemente, estos provechos son para los individuos que poseen o construyen buques o que se ocupan en el acarreo, i a quienes se paga por los servicios que prestan al comercio trasportando las comodidades. Del provecho total que ganan los buques mercantes en todo el mundo, es claro que la mayor parte corresponde al pais que posee la mayor cantidad de esos buques. Poseyendo la Gran Bretaña esta mayor cantidad, la marina mercante inglesa debe recibir un provecho mui considerable, que es lo que sucede en realidad. Los buques británicos no solo trasportan mercaderías entre el Reino Unido i los paises estranjeros, sino entre estos mismos paises estranjeros. Se calcula que los buques mercantes ingleses son el 70 por ciento de los de todo el mundo, i que sus ganancias ascienden a cuarenta i cinco i cincuenta millones de libras esterlinas al año.

Debe tenerse presente, sin embargo, que cuando un artículo se importa a Inglaterra, se declara su valor en el puerto de entrada, i que igualmente cuando un artículo se esporta de Inglaterra, se declara su valor en el puerto de salida. Pero en el caso de las importaciones se incluye el costo del acarreo o flete, lo que no sucede en el caso de las esportaciones, porque en éste no se paga el flete hasta el arribo del artículo al pais de su destino, i esta circunstancia hace siempre que el valor de las importaciones aumente i el de las esportaciones disminuya. Con mucha

propiedad se ha dado a este aumento o disminucion de valores el nombre de "esportacion e importacion invisibles." Pero, aunque invisibles, no dejan de ser efectivas e influyen considerablemente sobre las cifras del comercio británico, estimándose el costo de los fletes del 11 al 15 por ciento.

13. **Varias otras circunstancias.** 3).—Hemos mencionado las dos influencias mas poderosas que afectan las cifras de importacion i esportacion inglesas. Quedan todavia unas pocas circunstancias que son dignas de atencion i que, sin ser de importancia por sí mismas, siempre influyen sobre las cifras totales. Tales son, por ejemplo, las libranzas remitidas por jentes que viven fuera de Inglaterra a sus amigos o deudores que están en ese pais; i si se considera el gran número de ingleses que viven fuera de Inglaterra, se deberá a este factor un ítem considerable. Por cada correo se reciben en Inglaterra centenares de jiros postales enviados por colonos afortunados a sus relaciones. Hai, ademas, los pagos hechos por el gobierno en el esterior i los que el gobierno de la India hace en Inglaterra a sus empleados en retiro. Tambien deben tomarse en cuenta las ganancias de los comerciantes u hombres de profesion ingleses que estan en el estranjero. Reuniendo todos estos sumandos, se verá que, aunque no tan importantes como los dos a que nos habíamos referido, deben ellos influir sobre las cifras apuntadas.

14. **Esportaciones e importaciones.**—Estados Unidos.—Tal es, pues, a grandes rasgos, la interpretacion de la estadística de importacion i esportacion en Inglaterra. Interpretaciones semejantes pueden hacerse fácilmente de

las cifras de cualquiera otro pais, siempre que estudiemos cuidadosamente el conjunto de su desarrollo comercial i que no limitemos nuestra atencion al exámen de alguna circunstancia determinada. Estudiando un pais cualquiera, se encontrará jeneralmente que "el estado de su deuda internacional," o el estado de sus relaciones de deudor i de acreedor respecto de otros paises, influye sériamente sobre sus esportaciones e importaciones. Así, el pais que hace las esportaciones mas grandes, es el de Estados Unidos de Norte-América, que esporta a Gran Bretaña i Europa mucho mas de lo que importa. Esto se esplica principalmente por dos hechos: 1.º hai colocada una gran cantidad de capital británico en inversiones americanas, i ese capital está, en consecuencia, recibiendo constantemente intereses (en forma de esportaciones) de los Estados Unidos; i 2.º un gran número de americanos viaja i reside en Inglaterra i en Europa i jira constantemente a su pais por los fondos necesarios. Se ha calculado que los norte-americanos de tránsito en Europa gastan de diez a quince millones de libras mas que los europeos de tráusito en América.

Consideradas ya como un jigantesco sistema de "trueque internacional" las esportaciones i las importaciones, veamos el papel que el dinero representa en esta operacion de cambiar comodidades, i examinemos si el circulante es para el comercio un elemento de auxilio o perturbacion.

CAPÍTULO III

LOS CAMBIOS ESTRANJEROS

15. La deuda internacional.—En los capítulos anteriores hemos tratado de esplicar los principios elementales del comercio internacional, i hemos manifestado que todo comercio entre naciones es una especie de trueque en grande escala, en que los artículos de un pais se cambian por los artículos de otro pais, i en que el dinero se usa poco, comparativamente. Decimos comparativamente, porque es comparativamente pequeña la suma de dinero que se emplea en facilitar el movimiento de la enorme cantidad de negocios que existe entre las diversas naciones.

Nadie, sin embargo, podrá negar que en esos negocios se emplea dinero; pero, por estraño que parezca, la raiz de las dificultades de la teoría de cambios estranjeros no es tanto el dinero como aquello a que se da el nombre de "deuda internacional." "A veces, dice Mr. Goschen, sobre el estado de los cambios estranjeros hai discusiones en que se presta mucha atencion al valor de la moneda de diferentes paises, a la suma de metálico que hai en ellos i a la posicion relativa de su papel-moneda, puntos, sin duda, *que ejercen una influencia de alta importancia*

en las fluctuaciones de los cambios, pero que, no obstante, permanecen subordinados a la deuda internacional, *la cual es el primero i mas importante elemento de la cuestion.* Al estudiar esta materia en su conjunto, es necesario, ántes de todo, formarse una idea clara de lo que se entiende por deuda internacional.

16. Las letras de cambio.—Para concebir con exactitud lo que estas dos palabras significan, examinemos atentamente los procedimientos del comercio entre naciones, i veamos lo que ocurre. A consecuencia de las transacciones verificadas entre la Gran Bretaña i el Imperio Jermánico, por ejemplo, algunos comerciantes de Alemania son deudores de otros de Inglaterra; i para evitarse los riesgos i gastos consiguientes al envío de barras o monedas de oro, i despues de averiguar a qué persona en el comercio de Alemania deben los comerciantes ingleses sumas análogas, los alemanes compran estas deudas i las envían a Inglaterra para pagar con ellas a sus propios acreedores. De esta manera, los créditos de los comerciantes ingleses de que hablábamos al principio, se transfieren a otras manos i pueden pagarse con una molestia comparativamente pequeña. Para mayor claridad, tomemos un caso concreto. Smith, comerciante de Lóndres, ha esportado telas inglesas, por valor de £ 100, a Lebrun, su corresponsal en Paris. Al mismo tiempo, Pierre, comerciante frances de Orleans, ha esportado vino, por valor de £ 100, a Jones, comerciante ingles de Birminghan. Seria mui engorroso que Lebrun, desde Paris, tuviera que enviar £ 100, en moneda francesa, a Smith en Lóndres, i que, al mismo tiempo, Jones, de Birminghan, enviara £ 100, en moneda inglesa, a Pierre, de Orleans.

Pero no hai necesidad de hacer nada de esto. Smith puede jirar una letra contra Lebrun, de Paris, por la cantidan que Lebrun le deba, vender esta letra en Inglaterra a Jones, i pagarse de este modo. Como la letra de £ 100 se jira contra una firma francesa, es evidente que a Jones conviene enviarla por correo a Pierre, de Orleans, i que en Francia podrá este último cobrar su valor a Lebrun en moneda francesa, sin ninguna dificultad i sin ningun gasto por el cambio del circulante de un pais en el de otro. Smith transfiere su crédito a Jones, que se lo paga, i Jones se aprovecha de él para pagar lo que debe a Pierre: de modo que, por el simple hecho de pagar Lebrun a Pierre en vez de pagar a Smith, la transaccion se ejecuta breve i cómodamente, sin necesidad de enviar un solo franco ni un solo chelin de Inglaterra a Francia o de Francia a Inglaterra.

17. **Letras i metálico.**—Hemos visto, pues, el uso de las letras de cambio i las grandes facilidades que ellas dan al comercio internacional. Al considerar las deudas de un pais a otro, para citar otra vez a Mr. Goschen, "las encontramos finalmente representadas i reunidas en una masa constante de letras de cambio." Pero tenemos que formular varias cuestiones respecto de las letras mismas. Debemos averiguar si son pagaderas a la vista o dentro de cierto plazo, si representan una transaccion final i completa o solo una parte de una operacion comercial, i ademas debemos considerar como influyen, sobre la cambiabilidad de las letras, el interes, el crédito de los deudores, la disposicion de los acreedores para esperar, i la fluctuacion de los valores en que estas letras han de pagarse. Como es natural, todas estas cir-

cunstancias influyen considerablemente sobre el precio de las letras. Por otra parte, solo hemos tomado en cuenta casos en que son exactamente iguales las sumas que se deben dos paises o dos comerciantes estranjeros, i como es natural, estos casos ocurren pocas veces o ninguna. Lo que sucede siempre es que, no siendo exactamente iguales las sumas que mútuamente se deben dos paises, uno de ellos está obligado a cubrir el saldo con dinero contante. En este caso, que es el mas frecuente, el saldo se cubre, como en el caso de dos individuos, mediante el envío, que un pais hace al otro, de metálico (metal sin acuñarse) o de numerario (metal acuñado).

18. Prima i descuento.—Pero, como lo tenemos dicho, es molesto i peligroso enviar dinero, en metálico o en numerario; i con el objeto de evitarse este envío, los deudores hacen dilijencias para comprar letras jiradas contra aquel pais al cual deben. Por esto es que siempre se venden letras sobre plazas estranjeras. Pero entónces, puede preguntarse, ¿cómo es que varía tanto el valor de estas letras? ¿Por qué una letra de 100 libras esterlinas no equivale exactamente a 100 libras, ni mas ni ménos? Asi sucederia, si no hubiera que tomar en cuenta las circunstancias a que hemos aludido, i si las deudas de un pais a otro fueran siempre iguales a sus créditos contra este último. Pero como siempre está variando la relacion de los compromisos con los créditos, siempre aumenta o disminuye lijeramente el valor de las letras. Si un gran número de importadores ingleses son deudores de comerciantes franceses i necesitan enviar a Francia una cantidad mayor de la que pueden reunir comprando letras, es claro que tendrán que remitir el saldo en dinero

contante. En consecuencia, los que desean cancelar sus deudas con la Francia, procurarán evitarse el envío de dinero en esa forma, averiguarán qué letras sobre Francia existen en plaza, i para adquirirlas darán por ellas un poco mas de su valor nominal. Se dice entónces que las letras sobre Francia están con *prima*; i pagando esta prima, que es una lijera pérdida, los que compran letras se ponen al abrigo de la pérdida mas considerable que, por flete, seguro e interes, ocasiona siempre la remision de metálico. Por la inversa, si los que en Inglaterra tienen letras sobre Francia consideran que solo un pequeño número de comerciantes necesita de ellas para cumplir sus compromisos, las letras, en vez de venderse a un precio un poco mas alto que su valor nominal, se venderán a un precio un poco mas bajo, o, en otras palabras, estarán con *descuento*. En la práctica, las letras siempre fluctúan de este modo, hallándose jeneralmente con descuento o con prima, i rara vez a su valor nominal, es decir, al *par*.

19. El cambio al par.—Pero estas fluctuaciones tienen un límite, i la prima no llega sino hasta cierto punto. Esto depende del par de cambio, que no es el límite mismo, pero que nos ayuda a encontrarlo. El par de cambio es la relacion de las monedas legales de dos paises, relacion determinada por el valor intrínseco de estas monedas o, lo que es lo mismo, por el peso del oro o de la plata que ellas contienen, i por el grado de pureza de estos metales. Pongamos un ejemplo para aclarar la definicion. El soberano ingles consiste en veintidos partes de oro puro i dos partes o un duodécimo de liga (veintidos quilates), o "916.66 del fino" (1,000 cuando es puro). Pero

la moneda francesa de oro, la pieza de veinte francos, o Napoleon, tiene solamente "900 del fino," habiendo en ella un décimo de liga. Por consiguiente, el valor intrínseco de 1 libra esterlina en moneda francesa es de 25.225 francos, i éste es el par de cambio entre los dos paises. No hai, pues, que confundir *el par* con *la tasa* del cambio, la cual es simplemente el valor o precio de la moneda de un pais computados en la de otro: en consecuencia, la tasa del cambio esperimenta constantes variaciones.

20. Puntos favorables i desfavorables al numerario.—Teniendo presente estos hechos, supongamos que A, comerciante de Lóndres, desea remitir 1,000 libras esterlinas a Paris. En primer lugar, A tratará de comprar libranzas o letras sobre Paris, i en Lóndres las pagará en soberanos. Por el momento, haremos que una libranza i una letra sean la misma cosa. Si las letras abundan, A las tomará al par o un poco mas baratas, costándole entónces las letras algo ménos que su valor nominal, es decir, las comprará con descuento. Pero si las letras sobre Paris están escasas, obtendrá por su oro ménos que el par, viéndose obligado a pagar una prima por las letras. Ahora bien, la remision de oro de Lóndres á Paris vale cerca de 10 céntimos por soberano: de modo que, si el vendedor de letras sobre Paris, cuando ellas están escasas i con prima, fija el cambio en una cifra inferior a 25.225 francos ménos 10 céntimos, v. g., a 25.125 francos, es claro que A hace mejor negocio enviando oro a Paris que comprando letras, puesto que las letras solo se le ofrecen a 25.125 francos por 1 libra esterlina. En este caso, la tasa del cambio ha tocado *el punto desfavorable al numerario;* pero la baja no puede continuar, porque,

si continuara, comenzaria a enviarse dinero i nadie compraria letras. Con el mismo razonamiento se prueba que el cambio no puede subir de 25.325 francos, o 10 céntimos sobre el par. Este punto se llama *el favorable al numerario*. Llegamos así a las conclusiones siguientes:

1.ª El precio de las letras, libranzas i dinero fluctúa conforme a las leyes de la oferta i la demanda, leyes que dependen principalmente de las relaciones de la deuda internacional;

2.ª Las fluctuaciones del cambio dependen del par, pero no pueden ser mayores ni menores que el costo de la remision de oro;

3.ª I teóricamente la tasa del cambio tiende a ser idéntica en todo tiempo, porque en la práctica las letras i las libranzas representan oro únicamente, i el artículo fijo a que ellas se refieren, es el número de granos de oro que hai contenidos en una moneda.

21. **Valor variable de las letras.**—Pero ademas de la oferta i la demanda, hai varias otras causas, especialmente cuando se trata de la remision de letras, que hacen que la tasa del cambio oscile constantemente de un lado al otro del valor del numerario. Entre esas causas, está, en primer lugar, el crédito del jirador i del aceptador de la letra, crédito que puede ser bueno, malo o indiferente, siendo natural que se dé ménos por una letra jirada contra una persona cuyo crédito está mal sentado, que por otra a cargo de un aceptador cuyo crédito se encuentre firmemente establecido. Pero aun en este caso, es menester averiguar la deduccion que se hará a consecuencia de que la letra, comprada en dinero contante, no es pagadera hasta una fecha futura, despues de un plazo de uno,

tres o seis meses. Esto nos permite ver la diferencia existente entre letras i libranzas: las últimas se pagan a la vista, lo cual no sucede con las primeras. Tratándose de una letra a tres meses plazo, la deduccion representa la tasa del interes de tres meses en la ciudad donde reside el aceptador. Así, en Lóndres pueden cotizarse a 25.45 francos las letras a tres meses sobre Paris; i si la tasa del descuento está en Paris al 4 por ciento, la cotizacion de letras a corto plazo (o libranzas) sobre esta ciudad seria en Lóndres de 25.19 francos, equivaliendo la diferencia entre estas dos tasas al interes sobre una libra esterlina por tres meses i al 4 por ciento. Son mui importantes todas estas fluctuaciones en el precio de las letras, es decir, en la tasa del cambio, i a menudo es difícil estar al corriente de ellas. Pero el precio de las letras a corto plazo, o libranzas, i nó el de las letras a largo plazo, es el que determina los envíos de dinero en metálico. Como ya hemos dicho, los deudores tratan siempre de evitar el envío de metálico; pero hai ocasiones en que les es menester enviarlo, especialmente cuando el pais acreedor necesita metálico con algun fin especial.

22. **Arbitraje de cambio.**—Es curioso que en ciertas ocasiones haya ventaja en remitir dinero a una ciudad estranjera, no directamente, sino por medio de una tercera plaza. Por ejemplo, un comerciante ingles, en vez de comprar una letra sobre Paris, compra sobre Berlin o Frankfort una que en el mercado aleman puede cambiarse por otra sobre Paris, i hace de este modo una economía. Se da el nombre de arbitraje de cambio a este cálculo del curso de cambio entre dos lugares, comparado con el de una tercera plaza. El siguiente ejemplo, tomado de la

Aritmética de Pendlebury, indica como puede hacerse esta economía:—Desde Lóndres una persona desea cancelar una deuda de 1,016 doblones en Madrid. Las tasas de cambio son: un doblon español=15 chelines, i £1=25.4 francos, i tambien 19 francos=un doblon. Enviándolos directamente a 15 chelines por cada uno, 1,016 doblones le costarian £ 762; pero remitiéndolos por medio de Paris, le costarian £ 760 únicamente. En esta forma: 1,016 doblones=1,016×19 francos; i 25.4 francos=£ 1: en consecuencia, la suma es £ 1,016×19:25.4=£ 760. Mucho dinero puede ahorrarse de esta manera en remisiones considerables.

23 **Sumario de las leyes del cambio**.—Podemos ahora resumir los fenómenos del cambio como sigue:

1.° Cambio es la traslacion de la moneda de un pais a la de otro pais, traslacion efectuada por la operacion de las letras de cambio;

2.° Tasa de cambio es el valor o precio de la moneda de un pais estimada en la de otro;

3.° Par de cambio es la relacion de la moneda legal de dos paises, determinada por el valor intrínseco de esta moneda;

4.° Curso de cambio es la suma variable de la moneda de un pais que puede darse en cambio de una suma determinada de moneda de otro pais;

5.° Precio arbitrado o tasa del cambio entre dos plazas es la suma variable de la moneda de un pais que puede obtenerse por una suma determinada de moneda de otro pais, enviando letras por medio de una tercera plaza.

CAPÍTULO IV

EL BIMETALISMO

24. En el último capítulo, al tratar de los cambios estranjeros, hemos visto que lo que hacen dos paises mercantilmente relacionados, es cambiar mercaderías, las cuales se pagan a la larga con otras mercaderías, sirviendo de medio de pago, en una vasta proporcion, las letras de cambio. Hemos visto, ademas, que, aunque hasta cierto punto se usa el dinero en su forma de moneda, este uso no es tan estenso como podria suponerse, i que su objeto principal es cubrir los saldos (comparativamente) pequeños que el comercio internacional deja en uno u otro de los paises referidos. Pero aunque sea relativamente pequeño en comparacion de la masa enorme del comercio internacional, el empleo de la moneda efectiva basta para causar una perturbacion considerable cuando, como ocurre con frecuencia, es de valor variable i de especies diferentes la moneda usada por diferentes naciones. Las dificultades que procura remediar el bimetalismo, provienen de que, para la acuñacion legal, algunos paises usan el oro i otros la plata, i de que en los últimos años ha fluctuado considerablemente el valor relativo de estos dos metales. Se ha establecido que, de entre los 1,400 millo-

nes de habitantes que actualmente hai en el mundo, el oro es moneda legal solo para 400 millones, i que, en caso de servirse de alguna moneda, lo que no es frecuente, se vale únicamente de la plata la mayor parte del resto de la poblacion universal.

25. **El bimetalismo.**—¿Qué se entiende por bimetalismo? ¿Qué desean los bimetalistas? Bimetalismo significa doble-metalismo, en contraposicion a mono-metalismo, que significa uno solo. Lo que se proponen los bimetalistas, es que sean dos metales, el oro i la plata, no únicamente el oro, los que sirvan de moneda legal en todas las transacciones del comercio. Pero, en tal caso, los deudores pagarian sus deudas en el mas barato de esos dos metales, i se ahorrarían así una porcion de lo que ellas importaran. Los bimetalistas creen que se evita este inconveniente siempre que la lei fije una proporcion de valor entre el oro i la plata, de manera que no haya fluctuaciones en el valor relativo de estos metales. La proporcion que indican con este objeto, es de 15½ de plata por 1 de oro. En otros términos, toda deuda, cualquiera que sea la suma a que ascienda, podria pagarse en plata u oro, a eleccion del deudor, pero con la obligacion de dar siempre 15½ veces de plata por 1 de oro.

26. **Medidas propuestas por los bimetalistas.**—Eso envolveria la suposicion de que siempre e invariablemente la plata vale 15½ veces ménos que el oro. Pero, como es mui sabido, no siempre ni invariablemente es así. El valor de la plata ha descendido de 15½ a 22 veces ménos que el del oro. ¿Cómo, entónces, podríamos impedir estas fluctuaciones de valor? Los bimetalistas responden:

1.º haciendo que la lei fije la razon de 15½ de plata por 1 de oro; 2.º autorizando indistintamente la acuñacion de ambos metales en la proporcion de las necesidades del público (en Inglaterra se puede acuñar libremente solo el oro); i 3.º disponiendo que cualquiera de esos dos metales sirva de moneda legal para el pago de las deudas (en Inglaterra la plata es moneda legal para pagar solamente hasta dos libras). Se dice que con la adopcion de estas medidas se evitarian todas las fluctuaciones del precio de la plata.

27. La declinacion de la plata i el comercio de Oriente.—Mucho convendria, si se pudiera, hacerlas desaparecer, porque en las relaciones mercantiles con los paises cuya moneda legal es de plata, las fluctuaciones del valor de este metal comparado con el oro se reproducen agravadas en el precio de las comodidades del comercio, i todas las clases de la comunidad se ven obligadas a sufrirlas. Así sucede especialmente en las relaciones de Inglaterra con la India i la China, paises ambos que solo se sirven de la plata en su moneda legal, como del oro la Inglaterra. Cuando la India tiene que hacer un pago en Lóndres, lo único que puede enviar es plata; pero como desde 1871—73 ha declinado del 12 al 20 por ciento el valor de este metal comparado con el del oro, en la misma proporcion se reducen todas las remesas que desde la India hasta la Inglaterra hace el gobierno indiano al gobierno ingles, o los simples particulares, v. g., un empleado que manda fondos a su familia o un comerciante que paga sus importaciones. La rupia, que en el período de 1869—74 valia 1 chelin 10⅞ peniques, i 1 chelin 6¾ peniques en el de 1882—87, vale ahora solamente 1 che-

lin 2⅝ peniques. El comercio con la India, la China i la América del Sur está sujeto a constantes fluctuaciones, porque la plata carece de valor estable. El precio actual de la plata es solo un poco mas de 3 chelines 3 peniques por la onza, que en 1844 valia 4 chelines 11½ peniques.

28. Las causas de la declinacion —¿Cuál es el motivo de esta notable declinacion en el precio de la plata? Los bimetalistas dicen que la plata ha declinado, porque la Union Latina (compuesta de Francia, Béljica, Suiza, Italia, Grecia i Rumania, firmantes del tratado de 1865), que habia practicado el bimetalismo durante ocho o nueve años, lo abandonó casi completamente en 1874. Hasta entónces la lei fijaba en Francia una razon determinada de 15½ de plata por 1 de oro; la plata servia, como el oro, para pagar cualquiera suma, i se acuñaba libremente. Pero en 1874, abandonada la acuñacion de la plata en relacion fija con el oro, quedó considerablemente restrinjida o, mejor dicho, prácticamente suspendida la acuñacion del primero de esos metales. Poco ántes, en 1873, la Alemania habia adoptado el monometalismo del oro i demonetizado cerca de £ 32.000,000 de plata. Se asegura que estos golpes asestados a la acuñacion de la plata esplican suficientemente la decadencia de su precio. A estos datos históricos puede agregarse que Inglaterra fué tambien un pais realmente bimetalista aunque, desde hace mucho tiempo, haya abandonado el doble padron. Hasta 1783 todo ingles pagaba en oro o plata, segun su propia voluntad. Pero en 1798, poco despues de la suspension de los pagos en metálico del Banco de Inglaterra, durante la gran guerra con Francia, el gobierno ingles suspendió la acuñacion de plata, i en 1816, al volver a hacerse los

pagos en metálico, adoptó formalmente el monometalismo del oro, i la Inglaterra ha sido desde entónces un pais monometalista. Se ve, pues, que tres de las grandes potencias europeas, i varios estados mas pequeños, han renunciado al bimetalismo, despues de ensayarlo.

29. **Crítica de los argumentos bimetalistas.**—Los bimetalistas arguyen:—"Sabemos, en realidad, que varios paises han abandonado el bimetalismo; pero precisamente a causa de este abandono es que la plata ha decaido. Ha decaido desde 1873 o 1874, época en que la Francia i la Alemania abandonaron el bimetalismo; pero si se adoptara de nuevo este sistema, el precio de la plata volveria a subir i sus fluctuaciones no serian tan grandes como en la actualidad." Este alegato se funda en una concepcion errónea de los hechos. La gran caida del precio de la plata no coincidió con el abandono del bimetalismo, el cual tuvo lugar en 1873. Esa caida se verificó muchos años despues, en 1886, i en virtud de causas mui distintas, como se demuestra en el siguiente cuadro de la razon media del oro i de la plata, desde 1867 hasta 1886:

Razon en	1867	15.65	de	plata	por	1	de	oro
	1872	15.64	,,	,,	,,	1	,,	,,
	1877	17.19	,,	,,	,,	1	,,	,,
	1882	18.27	,,	,,	,,	1	,,	,,
	1885	18.63	,,	,,	,,	1	,,	,,
pero en	1886	22.00	,,	,,	,,	1	,,	,,

Estas cifras demuestran que la mayor disminucion del precio de la plata ha tenido lugar entre 1885 i 1886, época en que llegó a duplicarse la baja que habia esperimen-

tado entre 1872 i 1877. Es claro, pues, que el abandono del bimetalismo no ha producido las consecuencias de que se le acusa, i es dudoso que, adoptándolo de nuevo, surta ese sistema los resultados que se aguardan.

30. **Fluctuaciones de la plata.**—Pero dicen los bimetalistas que, si se adopta su sistema, el precio de la plata, aunque siempre bajo, se hará firme, i serán ménos sensibles sus fluctuaciones. Con anterioridad a 1873, agregan, el promedio de las variaciones del precio de la plata era solamente de $\frac{5}{16}$ de penique por onza, miéntras que con posterioridad a aquella fecha las variaciones han ascendido hasta 1⅛. El profesor Thorold Rogers cita, en respuesta, la esperiencia de Inglaterra durante el siglo XVIII. Cuando la Inglaterra era un pais bimetalista, cuando la lei fijaba a la onza de plata el precio de 5 chelines 2 peniques, i cuando se hallaba estrictamente regularizada su acuñacion, v. g., el año 1759, el precio de la plata variaba, mas o ménos, 1¾ peniques, i a menudo habia, entre su precio efectivo i el legal, una diferencia de 4 o 6 peniques. Estos hechos manifiestan que no puede confiarse en que el bimetalismo sea un medio de afirmar los precios, i que no hai leyes oficiales capaces de fijarlos contra las leyes naturales de la oferta i la demanda, por las cuales se gobierna el mercado de todos los paises del mundo.

31. **Por qué ha declinado la plata.**—El valor de la plata ha disminuido por la misma razon que disminuye el de un artículo cualquiera: la oferta ha aumentado mas que la demanda. El oro i la plata son simples comodidades, i fijar el precio de estos metales es tan inútil como fi-

jar el de la carne i el del pan. La produccion de plata ha crecido mas de prisa que la de oro, i, por consiguiente, el mercado, en el cual hai ménos oro, tiene de plata una existencia mas grande que la acostumbrada. No hai, pues, medio de evitar que decline el precio de la plata comparado con el del oro.

La fluctuacion de los precios es consecuencia irremediable de las circunstancias del moderno comercio internacional. Como el de la plata, fluctúa el precio del trigo, del algodon i del fierro. Por las leyes que gobiernan el primero de estos artículos, se rijen tambien los últimos. Establecer los precios por medio de un acto lejislativo es imposible, i todas las tentativas hechas en este sentido han fracasado.

En 1893, la Cámara de los Comunes dió un golpe mui serio a la causa del bimetalismo, rechazando un proyecto de acuerdo que decia: "Teniendo presente la progresiva diferencia de valor entre el oro i la plata i las serias consecuencias que de ella pueden derivarse, esta Cámara suplica al Gobierno de S. M. que ponga en uso toda su influencia para que vuelva a reunirse la Conferencia Monetaria, i para que, de acuerdo con otras naciones, se adopte algun remedio eficaz." Este proyecto de acuerdo tuvo en contra una mayoría de ochenta i un votos, negándose así el Parlamento a intervenir por medio de una lei en el precio de las comodidades.

CAPÍTULO V

LIBRE COMERCIO I PROTECCION

En los capítulos anteriores nos han ocupado varios caractéres del comercio que se hace entre dos naciones, i en el último el bimetalismo, que afecta las relaciones monetarias de los diferentes paises. Pero en éste vamos a tratar de rasgos mas ámplios i jenerales del comercio internacional. Discutiremos una lei respecto de la cual están muchos de acuerdo en teoría, pero que en la práctica muchos desean alterar: la que manda eximir de toda restriccion artificial el comercio entre naciones. Esto es lo que se llama el libre comercio o libre cambio.

32. **Restricciones naturales del comercio.**—Hai muchas restricciones que no son artificiales i que se deben a causas naturales i físicas. Entre ellas figuran las que al trasporte oponen las montañas i los océanos, por ejemplo, el Atlántico, que es una barrera entre Estados Unidos i la Inglaterra. Sufre una restriccion natural todo negocio que se haga entre esos dos paises, porque es costosa la conduccion de comodidades durante un viaje de varios dias desde las playas del uno hasta las del otro. Sir J. Caird i el profesor Th. Rogers calculan que

en llevar un quintal de trigo de Chicago a Liverpool, se gastan de 9 a 11 chelines, cantidad que equivale a un derecho protector impuesto por la Gran Bretaña sobre el cereal de Estados Unidos. En otros términos, si estas naciones se hallaran contiguas, sin que ningun obstáculo físico las separara, Inglaterra podria gravar el trigo de Estados Unidos con un derecho de 9 a 11 chelines, i a pesar de este derecho el trigo permaneceria al mismo precio que en la actualidad. Entre Italia i Suiza es tambien una restriccion natural la montaña de los Alpes, que ha hecho necesaria la construccion de un ferrocarril difícil i costoso i que aumenta considerablemente el valor del trasporte entre esas dos naciones adyacentes. Lo mismo tendrá algun dia que suceder entre Chile i la Arjentina, paises que, aunque se encuentran el uno al lado del otro, no pueden hoi cambiar sus comodidades a causa de la barrera insuperable que les opone la cordillera.

33. **Reciprocidad.**—Universalmente se reconoce en teoría que el comercio debe estar libre de restricciones; pero en la práctica no se advierte que las contribuciones impuestas sobre productos estranjeros restrinjen el tráfico de las comodidades. Cuando un pais grava con tarifas protectoras la internacion de nuestros productos, el consumidor de ese pais los adquiere en menor cantidad, i nuestro comercio se perjudica en tanto cuanto sea lo que deje de comprársele. Para evitar este perjuicio, o mas propiamente, para hacer que tambien lo esperimente el pais que nos lo causa, se acude a la reciprocidad o retaliacion, procedimiento que consiste en imponer tarifas igualmente graves a los artículos que recibimos de ese pais. Sin embargo, lo único que se consigue con tal pro-

cedimiento, es duplicar la pérdida que las tarifas estranjeras nos han ocasionado.

Hemos visto ya que, jeneralmente hablando, las importaciones i esportaciones se equilibran mútuamente: de modo que si la imposicion de tarifas en el pais hostil disminuye nuestra esportacion en £ 5.000,000, la imposicion de las mismas tarifas entre nosotros reducirá en una cantidad equivalente las importaciones que recibíamos de ese pais, i tendremos que buscar mercado no solo para colocar las comodidades que ántes le remitíamos, sino tambien para abastecernos de las comodidades que él acostumbraba suministrarnos. La esportacion de cada uno de los dos paises disminuiria, pues, en £ 5.000,000, i los consumidores de cada uno de ellos se verian en la necesidad de pagar precios mas altos por las mercaderías correspondientes.

34. Imposibilidad de algunos paises para establecer la retaliacion. - Hai algunos paises, por ejemplo, la Inglaterra, en los cuales la retaliacion es imposible. Entre el sinnúmero de comodidades que la Inglaterra importa, quizá no existe una sola sobre la cual sea posible establecer un impuesto que no perjudique considerablemente a alguna de las secciones industriales del pais. El 91 por ciento de las importaciones que recibe la Inglaterra, consiste en productos alimenticios o en materia prima para las fábricas. Un gravámen sobre los primeros afectaria sériamente a las clases trabajadoras, i uno sobre la última produciria consecuencias perniciosas para los fabricantes. El otro 9 por ciento comprende diversas comodidades, ninguna de las cuales, considerada aisla-

damente, tendria la importancia bastante para servir de arma contra un pais estranjero.

35. **Por qué es libre-cambista la Inglaterra.**—La reciprocidad, como se ve, es imposible para Inglaterra; i sin embargo, hai ingleses que frecuentemente preguntan: ¿Por qué es libre-cambista la Inglaterra, cuando casi todos los otros paises son proteccionistas? ¿Qué conducta debe adoptar la Inglaterra al observar que otros paises, como Estados Unidos en virtud de la lei de Tarifas de Mac-Kinley, se apegan cada dia mas al proteccionismo? ¿El ser libre-cambistas sirve de algo a los ingleses? A estas preguntas puede responderse, en primer lugar, que, juzgando por las cifras i la historia, ha convenido mucho à la Inglaterra adoptar el libre cambio, el cual le ha correspondido i le corresponde tan bien, que la Inglaterra cometeria una locura si adoptara otra política. En los últimos cincuenta años, ningun otro pais ha tenido aumento tan enorme de su comercio estranjero, i cualquiera que sea el aumento de este comercio en otras naciones, en ningun caso se ha verificado en las proporciones de Inglaterra. En seguida, el comercio internacional es solo la agregacion del gran número de transacciones que individualmente hace cada negociante; ninguno negocia con un comerciante estraño, si de su relacion con éste no le resulta alguna ventaja o provecho, i ninguno entra en negocios cuando no divisa la perspectiva de una buena ganancia. I miéntras un comerciante gane, ¿qué importa que la otra parte gane tambien? Ya hemos hecho notar que, cuando no hai una ventaja mútua para las dos partes comprometidas en el comercio, una de éstas se niega irremediablemente a continuarlo: i en consecuencia, mién-

tras la Inglaterra siga ganando, poco importa a los ingleses lo que al mismo tiempo pueden ganar otras naciones. Ademas, cada individuo sabe de ordinario, mejor que su gobierno, lo que debe comprar o vender, i por tanto, cada individuo comprará o venderá con ventaja, siempre que se le deje en libertad de comprar o vender lo que prefiera. Siendo todo impuesto un obstáculo para el comercio, a menor número de impuestos corresponde menor número de obstáculos. La Inglaterra puede remover sus propios impuestos, pero no los de sus vecinos. Removiendo los suyos propios, quita del camino la mitad de los obstáculos; i apartando la mitad de los que embarazan el curso del comercio internacional, quedan siempre los libre-cambistas en mejor condicion que los proteccionistas, cuya senda permanece enteramente obstruida i erizada de inconvenientes. Aunque perturbadoras, las tarifas hostiles no son una barrera insuperable para el comercio británico; i para la produccion tiene tantas ventajas un pais libre, que puede competir i compite en realidad con los paises proteccionistas, aun en el propio mercado de estos mismos. Estas ventajas son, por ejemplo, las materias primas mas baratas para el fabricante i el alimento mas barato para el obrero, i las materias primas i el alimento son items importantes del costo de produccion. Aparte de esto, hai muchos mercados neutrales en los paises de civilizacion inferior, i en todos éstos tiene mucha ventaja sobre sus rivales proteccionistas un pueblo libre-cambista que paga ménos por el costo de produccion.

36. Division del trabajo —Tales son algunas de las respuestas que pueden darse a los proteccionistas. Queda,

con todo, un aspecto del libre cambio que merece una atencion especial: la "division del trabajo," cuya utilidad es evidente en toda fábrica o manufactura, lo es tambien cuando ella se aplica a la industria de una nacion. Por medio de una division conveniente, se aprovechan mejor las fuerzas productivas, puesto que cada obrero ejecuta aquella parte de la tarea para la cual tiene mas aptitud. Por regla jeneral, miéntras mas considerable es el número de obreros, mas eficaz es la division del trabajo. En los paises de poblacion densa, cada provincia se dedica especialmente a la produccion de ciertas i determinadas comodidades, unas a las tareas agrícolas, i otras a las manufacturas. Mediante esta division, cada provincia produce, en mas abundancia, a precio mas bajo i con mayor perfeccion, las cosas de su especialidad, i las cambia por cosas que son productos de las otras provincias. Pero se perderian por completo los beneficios que resultan de una conveniente division del trabajo, si cada provincia resolviera permanecer incomunicada con las restantes i tratara de concentrar en sí misma todos los productos que han sido la especialidad de sus vecinas. Aunque posible despues de muchas perturbaciones innecesarias, este procedimiento careceria de cordura i seria mui desventajoso i mui costoso. Sufririan una pérdida todas las provincias que ensayaran el sistema, porque el trabajo i el capital primitivamente consagrados a tareas en que ellas podian espedirse de un modo mas provechoso, se desviarian del curso acostumbrado i se dirijirian por rumbos que, siendo nuevos i desconocidos, presentarian mayores dificultades. Si en Inglaterra, por ejemplo, el distrito de Staffordshire, que siempre se ha dedicado a la alfarería, determinara hacer por sí mismo todos los te-

jidos de lana que necesita su poblacion, terminando así las relaciones que hoi cultiva con el de Yorkshire, despues de vencer sérias dificultades podria realizar su voluntad; pero indudablemente esta conducta distaria mucho de ser cuerda, porque produciendo Yorkshire i Staffordshire aquellas comodidades que les ofrecen mas ventaja i cambiándolas en seguida, cada uno de esos distritos continúa en una situacion mui preferible a la que se harian destruyendo sus recíprocas relaciones i viviendo ámbos sin ninguna comunicacion.

Lo que acabamos de decir sobre dos distritos de Inglaterra, se aplica igualmente a las naciones. Seria absurdo que Inglaterra, absteniéndose de cambiar sus manufacturas por cereales estranjeros, se sustrajera al comercio de América i de Rusia, i con grandes gastos i molestias sembrara, cultivara i cosechara todo el trigo que necesita. La Inglaterra podria hacerlo así, pero esto le impondria una pérdida enorme, porque los americanos, no pudiendo ya enviar su trigo a Inglaterra en cambio de manufacturas inglesas, dejarian de comprar estas manufacturas, i la ruina seria jeneral: perderian las fábricas inglesas por el hecho de no poder seguir produciendo artículos para el estranjero, i perderian los consumidores de productos estranjeros por el hecho de aumentar éstos considerablemente su valor cuando solo fuera posible obtenerlos producidos en Inglaterra. I los únicos que ganarian en este descalabro jeneral, serian los pocos dueños de las fábricas en cuyo favor se hubieran dictado las medidas de proteccion.

37. **La tarifa de Mac-Kinley.**—Es evidente, en consecuencia, que la proteccion tiende a impedir la mas con-

veniente division del trabajo entre los paises del mundo, i que para cada uno de éstos es mala política tratar de aislarse de los demas por medio de tarifas protectoras con el objeto de conservar manufacturas que otros paises pueden producir mucho mas eficazmente i a un precio mucho menor. Esto es, sin embargo, lo que en Estados Unidos se ha querido hacer por medio de la tarifa de Mac-Kinley. Felizmente, los norte-americanos ya principian a ver la locura de esta medida, i hai esperanzas de que ella sea modificada. Sir Lyon Playfair le ha hecho una crítica mui justa:—"Todo su objeto, dice, es disminuir la importacion estranjera, i la disminucion de los impuestos de internacion se calcula en 20 millones de libras esterlinas. Veamos ahora qué resultado tendrá esta lei para el agricultor americano. El individuo que compra un artículo alimenticio, lo paga en oro; pero una nacion paga en comodidades, porque el oro se usa únicamente para equilibrar la balanza de los cambios. Si, a causa de los exhorbitantes derechos que impone, la lei consigue disminuir la importacion de artículos ingleses, la Inglaterra se verá en el caso de comprar artículos alimenticios a otros paises que reciban en cambio nuestras manufacturas. Esto será desastroso para la agricultura norte-americana. De la esportacion total de los Estados Unidos, 70 a 75 por ciento (en valor) son productos agrícolas, incluyendo el algodon, e Inglaterra es quien compra la mayor parte de todos ellos. Inglaterra compra el noventa i ocho por ciento de todo el ganado que se esporta de Estados Unidos, el cincuenta i nueve por ciento del maiz, el sesenta i ocho del trigo, i el noventa i seis de la harina de avena. ¿Debe la Inglaterra continuar siendo el principal mercado de ese pais? En competencia con Estados Unidos hai cuarenta i

cinco paises que nos ofrecen artículos alimenticios, i en el futuro debemos comprar solo a aquellos que tomen en cambio nuestras mercaderías. Canadá, Australia, Nueva Zelandia i la India acarician la esperanza de asegurarse un mercado que tan inconsideradamente rechazan los Estados Unidos. Por esto los pobres agricultores norte-americanos están viendo mermar sus ventas, i se dan cuenta de que, para enriquecer a unos pocos fabricantes, suben de precio la ropa, las herramientas i los utensilios domésticos." Tal es, en la actualidad, el efecto de la proteccion en Norte-América, política que produce a la nacion una pérdida mui considerable.

CAPÍTULO VI

LA POLÍTICA MERCANTIL DE LAS COLONIAS BRITÁNICAS

Hemos visto que en muchas o, mejor dicho, que en la mayor parte de las naciones rije en la actualidad una política proteccionista; pero que, apesar de esta circunstancia, la Inglaterra considera preferible continuar, aunque sea ella sola, practicando el libre cambio. Volviendo la vista a las colonias británicas, notaremos que su línea de conducta es de un carácter reaccionario i retrógrado.

38. Gobierno de las colonias.—Todas las naciones que en el siglo XVIII poseian colonias fuera del territorio de la Europa, profesaban la doctrina de que éstas eran simplemente un apéndice de la madre-patria, i habia que gobernarlas en calidad de dependencias accesorias i que arreglar su comercio teniendo principalmente en mira los intereses de la madre-patria. En una palabra, las colonias no eran sino un elemento de utilidad para aumentar el comercio i la riqueza de la nacion a que pertenecian.

Los dos grandes acontecimientos históricos que vinieron a desvanecer estas doctrinas, son: 1.º la revuelta de las colonias inglesas de Norte-América en la guerra de la independencia; i 2.º la revuelta, igualmente importante,

aunque a menudo olvidada por los lectores ingleses, de las colonias españolas de América, durante el período de 1809 a 1824. Desde esta época, la política de los paises europeos respecto de sus colonias se modificó notablemente; i al principiar el gobierno de la reina Victoria, la Inglaterra se hizo notar por el hecho de conceder a algunas de sus mas importantes posesiones el derecho de gobernarse por sí mismas. La primera colonia que recibió este valioso privilejio, fué el Canadá en 1840, i la concesion al Canadá de un gobierno "responsable" figura hoi con razon como el principal acontecimiento de la moderna historia colonial de Inglaterra, porque inauguró una nueva política cuyos efectos han sido de largo alcance. Despues del Canadá, ese derecho se otorgó a las colonias de Australia i Nueva Zelandia, i en seguida a la del Cabo de Buena Esperanza (1872).

39. **Política comercial de las colonias: el Canadá.** —Pero este derecho de gobernarse por sí mismas llevaba consigo el de proporcionarse las rentas mas convenientes al gobierno de cada colonia, aunque para esto hubiera que imponer tributos de importancia a los productos ingleses. Difícilmente se pensó en ese tiempo que las colonias británicas establecerian contribuciones sobre los productos de Inglaterra, especialmente cuando ésta acababa de declararse en favor del libre cambio i, por la influencia de Huskisson, Peel i Cobden, habia reducido o abolido la mayor parte de los impuestos de aduana sobre las importaciones al Reino Unido. Si se hubiera previsto tal conducta, probablemente el gobierno británico habria tomado medidas que le permitieran reservarse alguna jurisdiccion sobre las tarifas de aduana de las co-

lonias. El hecho, sin embargo, fué que todas las colonias se vieron investidas de plenos poderes en materia de política comercial, i que luego comenzaron a ejercerlos contra la madre-patria. Se adoptó, al principio, el sistema de gravar las importaciones con derechos bajos, con el simple objeto de crearse rentas; pero ántes de mucho tiempo estas bajas "tarifas de renta" se convirtieron en sistemas aduaneros de una naturaleza alarmante i complicada, con pesados derechos protectores. En 1859, el Canadá alzó su tarifa cerca de 20% sobre la mayor parte de las manufacturas importadas; i aunque esta tarifa bajó en 1868, volvió de nuevo a subir en 1879. Impusiéronse al hilo cuotas del 1 al 25%, a los tejidos, del 30%, i a las manufacturas de fierro, del 35%, i esas tarifas no han bajado desde entónces.

40. **Resultado de las tarifas proteccionistas.**— ¿Cuál ha sido el resultado de estas tarifas? Como es mui natural, ha disminuido sériamente la importacion de todos los artículos ingleses sujetos a esos derechos, pero ha aumentado la de los artículos libres. I aunque la mayoría de los canadienses aprueba todavía la política proteccionista, los distritos agrícolas sienten todo el peso de las restricciones actuales. Como la Gran Bretaña es un mercado mui bueno para la madera, ganado, cereales, carnes muertas, i en jeneral, para todos los productos agrícolas del Canadá, se ve con claridad que es una locura perjudicar el comercio natural entre ámbos paises; porque, si las esportaciones canadienses se pagan con las manufacturas británicas, es evidentemente un daño para el comercio embarazar con impuestos opresivos este pago en manufacturas. I no es raro que los agricultores del

Canadá reprueben estas restricciones, cualquiera que sea el juicio que sobre ellas tenga el resto de la poblacion.

41. **Tarifas de Australia.**—Pasando ahora a las colonias de Australia, encontramos que hasta 1860 casi no habia ningun impuesto sobre las importaciones, i los de Tasmania i Nueva Zelandia eran mui bajos. Pero en 1870 se estableció un sistema de impuestos mas altos, gravándose en Victoria las importaciones con un derecho de 10 %, derecho què en las demas colonias era menor; pero desde entónces las tarifas vienen elevándose. Son exactamente de 20 % los impuestos de Victoria i Nueva Zelandia; los de Tasmania son de 12 a 20 %, i de 15 % los de Queensland sobre la ropa i el hilo. Se ve, pues, que las colonias de Australia han adoptado una política que cada dia se hace mas protectora, justificando este procedimiento con los principios proteccionistas. La Colonia del Cabo tambien ha aumentado sus impuestos; i solo en la India i Nueva Gáles del Sur hai una política de libertad. Los resultados de la ilustrada política de la India se ven en el vasto crecimiento del comercio indiano, cuyas esportaciones e importaciones casi *se han duplicado* desde 1879. No ha tenido Nueva Gáles del Sur razon para sentir sus principios de libre cambio, porque, bajo todo aspecto, ha progresado con mayor rapidez que Victoria, su rival proteccionista, i sus esportaciones han aumentado mas que las de cualquiera de las colonias vecinas.

42. **Naturaleza del comercio colonial.**—Afortunadamente, aun para las colonias proteccionistas, hai circunstancias que impiden a su política hacer todo el mal que ésta causaria en otras comunidades. Entre ellas i la

Gran Bretaña, el comercio debe ser de un volúmen constante, durante muchos años por lo ménos. La vasta mayoría de las esportaciones coloniales consisten en materias primas, lana de Victoria, pieles del Cabo, i productos alimenticios, como carnes i trigo, de Nueva Zelandia, artículos para los cuales la Gran Bretaña es el mercado mas grande, seguro i permanente. Por otra parte, cualquiera que sea la produccion de las manufacturas coloniales, las colonias necesitarán siempre una gran cantidad de artículos manufacturados, especialmente ropa i maquinaria, artículos que podrá suministrarles la Gran Bretaña. De este modo, hai un cambio natural de materias primas i alimenticias por productos de manufactura, i no hai leyes protectoras que sean capaces de impedir este cambio natural, aunque puedan ellas embarazarlo i estorbarlo de un modo absolutamente innecesario. Si las medidas protectoras adoptadas por las colonias llegaran a ser bastante severas para afectar sériamente el volúmen de artículos británicos que se importa a su mercado, mui pronto verian las colonias disminuir sus propias esportaciones en una estension semejante, porque la Gran Bretaña seria incapaz de recibirlas siempre que no se le permitiera dar en cambio sus propias manufacturas, a causa del principio, ya discutido en estas pájinas, de que, en último término, las mercaderías tienen que pagarse con mercaderías, i de que el comercio entre las naciones es solo un trueque, en escala internacional. Por otra parte, es dudoso que las medidas protectoras de las colonias se hagan alguna vez tan rigorosas, que afecten de un modo mui sensible al comercio británico. En todo caso, seria una locura de la Gran Bretaña tratar de desquitarse imponiendo pesados derechos sobre los productos coloniales.

43. El lazo que liga a las colonias.—Entre Inglaterra i sus colonias existe en la actualidad un lazo que, debiendo durar hasta un futuro mui remoto, es, sin embargo, olvidado por estadistas e historiadores, pero que los financistas i los economistas no pueden dejar de distinguir. Este lazo no es el quimérico i frívolo del sentimiento, que, a despecho de las palabras altisonantes i de una retórica sublime, nunca ha impedido a las colonias separarse de la madre-patria, como las colonias americanas lo hicieron en el siglo XVIII, i como hoi, en sus momentos de excitacion política, amenazan hacerlo las colonias de Australia. Ni la lealtad, ni la adhesion a una corona central, ni la conciencia de pertenecer a un imperio enorme, son garantía de que ellas no renuncien mañana a la autoridad ya un poco visionaria del rei de Inglaterra. El lazo que ata a las colonias, no es de esta naturaleza. Lo único que hai de cierto, es que ellas deben a la Inglaterra mucho dinero, dinero que han tomado en préstamo para varias empresas comerciales e industriales i que figura constantemente en las transacciones de la Bolsa. Es inmensa la suma de capital británico invertida en negocios coloniales. Los intereses de este capital se pagan en mercaderías, en esportacion de productos coloniales que diariamente están llegando a los puertos de Inglaterra. Fácilmente se notará que seria una gran torpeza del pais acreedor, Gran Bretaña, oponer obstáculos al pago de estos intereses, tratando de limitar, por medio de fuertes derechos, la suma de productos coloniales que recibe, o de hacer peligrar el pago pronto i fácil de esos intereses, recargándolos con innecesarios derechos de aduana al llegar al bolsillo de los acreedores británicos. Por esta razon, seria una verdadera locura imponer tributos a los pro-

ductos coloniales con el objeto de que Inglaterra se desquitara de los que en las colonias hai establecidos sobre las manufacturas británicas.

44. Comercio colonial i estranjero.—En ciertas ocasiones se ha propuesto la idea de ver modo de unir en una sola i grande federacion aduanera a todo el imperio británico. Se dice que la mayor parte del comercio ingles se hace con las colonias inglesas, que dentro del imperio británico están todos los productos i las materias primas de que tienen necesidad las diversas industrias establecidas en su territorio, i que, en consecuencia, no hai ningun mal, ni aun dentro de los principios ortodojos de la economía política, en incluir a la Gran Bretaña i todas sus colonias en una sola i grande federacion que, por medio de derechos prohibitivos, cierre la puerta a todo competidor estraño, miéntras los miembros de esta federacion gozaran entre sí de un perfecto libre cambio. Esta idea reconoce el valor del libre cambio, i por su aspecto político es decididamente simpática. Pero cuando se la mira de cerca, se ve que ella descansa en una base poco sólida. En primer lugar, el gran volúmen del comercio británico no va a las colonias, sino a los paises estranjeros; i en segundo, los productos del imperio británico no son del todo suficientes para satisfacer las necesidades de los manufactureros británicos.

I. Desde hace muchos años, por ejemplo, desde 1875, el comercio de esportacion que la Gran Bretaña ha hecho con los paises estranjeros, es el 66 o 68 % del total, i el que ha hecho con sus colonias, es solo del 32 al 34 %: en otros términos, las colonias no reciben sino la tercera parte de

las esportaciones británicas. "Con dificultad habria prudencia, dice en su *Commerce of Nations* el profesor Bastable, en desalentar a los dos tercios de nuestro comercio para estimular al otro tercio."

II. Aun aceptando que el imperio británico contenga dentro de sus límites casi todos los productos económicos que le son indispensables, no los contiene todos en una cantidad que le permita dejar de acudir al resto del mundo en busca de una gran parte de las materias primas i alimenticias. Quedaria en una peligrosa situacion sin el trigo de América i de Rusia, sin los ganados i los granos de las repúblicas sud-americanas o sin las maderas de Rusia i Escandinavia. La Inglaterra no podria consentir en alzar el precio de esas comodidades simplemente con el objeto de hacerse agradable a las colonias, i sin esperar de ellas ventajas considerablemente mas sustanciales que las que hoi le ofrecen. Lo mejor que en su propio interes pueden hacer las colonias británicas, es crear una federacion de libre cambio i no de proteccion, i limpiar de barreras i de estorbos "las puertas de oro del comercio" del imperio británico.

CAPÍTULO VII

DINERO I CRÉDITO

45. Discutidos ya algunos de los principales puntos relativos al comercio internacional, debemos dirijir nuestra atencion a la economía política del comercio interno i a las operaciones por medio de las cuales éste se efectúa. Toda transaccion comercial es un cambio, i evidentemente se sirven mejor los intereses del comercio si este cambio se verifica con sencillez i facilidad. En la consecucion de este resultado ejerce vasta influencia el dinero, pero se necesitó un trascurso de largos años para que se vulgarizara su uso, i uno de muchos mas para que llegaran a conocerse los mejores métodos de acuñar i usar la moneda. Durante siglos permaneció adoptado el método del trueque, aunque las desventajas de este método son demasiado visibles para exijir esplicacion. Por esperiencia sabe todo el mundo que en el trueque es mui difícil encontrar a una persona que, necesitando exactamente lo que le ofrecemos en cambio, desee a su turno darnos por ella exactamente la misma cosa que nosotros buscamos; i tambien es mui difícil encontrar dos comodidades de un válor idéntico para cambiarlas entre sí. De aquí la necesidad de un *medio de cambio* que evite las dificultades del true-

que; i una vez que se disponga de este medio, él servirá así mismo de *medida del valor.*

46. **El oro i la plata como medios de cambio.**— Sin contar el cobre, el bronce ni el níkel, que para el efecto sirven de instrumentos suplementarios, los metales preciosos, oro i plata, son el principal medio de cambio que emplea el mundo civilizado. Como metales, el oro i la plata poseen un valor propio e independiente. El oro i la plata sirven de adorno a una gran parte de la humanidad que los tiene en mucha estimacion, i al mismo tiempo son suficientemente escasos i no pueden hacerse comunes hasta el estremo de depreciarse. En seguida, son fácilmente divisibles en porciones o cantidades mas grandes o mas pequeñas, i son fácilmente portátiles, de modo que pueden trasladarse de una mano a otra en sumas cabales i sin gran molestia. Se les puede reconocer mui fácilmente, esto es, se puede fácilmente reconocer su valor, porque son iguales en especie, i una cantidad de oro es siempre igual en valor a otra cantidad de las mismas dimensiones. De estas últimas circunstancias carecen las piedras preciosas, cuyo valor no puede jeneralmente apreciarse sino por un hábil joyero. Los diamantes difieren mucho en brillo i en color, i dos diamantes de igual tamaño pueden ser de valores mui distintos. Los metales preciosos desempeñan, pues, mejor que toda otra comodidad, el papel en que se les emplea, de medio de cambio i medida de valor.

47. **Pagos diferidos.**—Pero queda un punto que notar. Una medida de valor, para poder usarse en los pagos diferidos, debe conservar su valor inalterable durante un largo período de tiempo. Es frecuente comprar comodidades i pagarlas meses despues del instante de la com-

pra, i con este motivo se orijinaria una confusion mui grande si el medio de cambio tuviera un valor en Enero i lo disminuyera ántes de Junio. En consecuencia, las comodidades que sirven de moneda, deben ser durables i poseer un valor constante que no esté sujeto a fluctuaciones. En jeneral, el oro i la plata cumplen con estos requisitos, aunque no siempre exactamente, por cuanto el valor de la plata ha fluctuado i disminuido considerablemente en los últimos veinticinco años i el del oro ha variado tambien, aunque con lentitud mucho mayor.

48. La moneda acuñada debe ser de su valor nominal.—De todos esos requisitos de la moneda, los dos mas importantes consisten en que ella sea fácilmente portátil o manejable i en que su valor se conozca a primera vista. Para realizar estas dos condiciones, los paises civilizados amonedan el oro, la plata i otros metales, en cuños de un tamaño proporcionado i de un valor fácilmente perceptible. I aquí es indispensable tener presente que, si se desea acuñar una moneda a propósito para el cambio, esta moneda debe, en realidad, ser del valor estampado en ella misma, o de un valor mui próximo. Es inútil acuñar una moneda que nominalmente valga una libra, si en realidad vale quince chelines solamente. No por estar acuñada, la moneda deja de ser una comodidad i de hallarse sujeta a las mismas leyes que rijen el cambio de otras comodidades, ni su valor deja de estar sometido a las mismas condiciones de oferta i demanda. Ademas, hai peligro en la emision de una moneda cuyo valor no corresponda realmente a su precio de comodidad, porque si es mucho mas alto que este último su valor de circulante, los gobiernos esperimentan fuertes tentaciones

de acuñarla de baja lei, i los ladrones, de falsificarla. Estas tentaciones se hacen mui intensas cuando el circulante es de papel, porque está todavía mui léjos de disiparse la ilusion de que es posible crear riqueza emitiendo gran número de billetes, aunque no exista metálico destinado a su conversion.

En la acuñacion inglesa, este peligro ha disminuido hasta donde es posible, porque, sobre ser el cuño mui difícil de imitar, la moneda de oro tiene casi exactamente el valor que en ella va estampado. Pero la de plata i la de cobre son fichas solamente, porque el metal de un chelin no alcanza a valer la vijésima parte de un soberano, ni el metal de un penique es igual a $\frac{1}{240}$ de £ 1. Sin embargo, como estas dos monedas no sirven para pagar sino sumas mui limitadas, se puede usarlas sin producir sérios inconvenientes.

49. La moneda de baja calidad i la lei de Gresham. — Si el metal en que está acuñada una moneda de oro es de ménos valor que el asignado a la moneda en su calidad de circulante, en otros términos, si la moneda representa un papel algo semejante al de las *fichas*, se produce una situacion llena de dificultades. En el siglo XVI, el gobierno de Inglaterra creyó que, sin irrogar perjuicio de ninguna especie al comercio de ese pais, podia acuñar una moneda que solo nominalmente fuera del valor que sus decretos le asignaban. Todos los precios subieron considerablemente, i las monedas antiguas se fundian i se convertian en objetos de adorno, o salian gradualmente del pais para pagar a los acreedores estranjeros, no quedando en Inglaterra sino las depreciadas. Con toda claridad se vió entónces, como invariablemente se ha

vuelto a ver despues, que si en un pais circulan dos especies de moneda, la una buena i la otra abatida, ésta última, lo mismo que el papel moneda, espulsa a la primera. En Norte-América, por ejemplo, el oro esperimentó una pronunciada tendencia a salir de Estados Unidos, cuando se depreciaron los "greenbacks" o pesos de papel. El primero que notó esta lei en el siglo mencionado, fué Sir Thomas Gresham, que le ha dado su nombre.

50. **La moneda de papel.**— En sus cambios desean los paises civilizados usar la menor cantidad posible de metales preciosos, porque la riqueza existente bajo la forma de moneda sellada es necesariamente inactiva, como que se halla adherida a su cuño de metal. Es mas económico reemplazar el uso de los metales preciosos con el de la moneda de papel, pedazos de papel impreso en que va estampado el valor que se les asigna. La emision de estos billetes cuesta mui poco en comparacion de lo que importa estraer, refinar i sellar el oro i la plata. Pero esta moneda de papel debe ser fácilmente convertible en oro; i por esperiencia saben los financistas i banqueros que el circulante de papel se usa i se acepta como moneda, solo en la intelijencia de que, a voluntad del tenedor, se le puede cambiar por numerario. Constantemente sucede que la suma de moneda de papel en circulacion es mucho mas considerable que la del oro que para cambiarla hai en reserva, aun cuando "en una comunidad bien ordenada aquella suma no es nunca igual a la del oro en circulacion." Estas palabras, que son de Thorolds Rogers, se refieren únicamente a los billetes de banco; pero "si en el circulante de papel incluimos todos los cheques, letras i demas instrumentos de crédito, el papel que cir-

cula en un pais comercial, representa un valor mucho mas considerable que el del oro disponible para cubrir este papel."

51. Por qué se usa la moneda metálica.—En ocasiones se ha creido que, por el hecho de verificarse con una cantidad comparativamente pequeña de moneda metálica la enorme cantidad de negocios de los pueblos mercantiles, podemos prescindir enteramente de esa moneda, i emitir, en lugar de billetes convertibles en oro, billetes basados en responsabilidades, como la de los consolidados ingleses o la del valor territorial. Estas responsabilidades son efectivas i producen intereses, i el oro, por el contrario, no produce nada i es simplemente un dinero muerto miéntras se le tiene de reserva. ¿Por qué, entónces, no se busca algo distinto para fundamento del circulante de papel? A esta pregunta se responde simplemente que si aceptamos i circulamos los billetes de banco, es solo porque sabemos que ellos se cambian por oro. Si se nos ofrecen £ 5 en consolidados o bonos hipotecarios, en lugar de 5 soberanos de oro, que a causa de lo que valen en este metal son aceptados por todo el mundo i hasta por las naciones estranjeras, no podremos usar lo que recibimos, cuando necesitemos oro, miéntras no haya álguien que quiera comprárnoslo dándonos 5 soberanos. En este caso, tendríamos que vender nuevamente lo que hubiéramos recibido i que realizar una segunda transaccion, la cual siempre es molesta, impone un gasto de tiempo i envuelve riesgos en algunas ocasiones. Por esto es mas sencillo, seguro i económico hacer que el oro sea la base de un circulante de papel. El gobierno i los banqueros deben cuidar de que los billetes emitidos por ellos

se conviertan en oro con prontitud i facilidad, cuando así lo exijan sus poseedores.

52. **La moneda de crédito**—Acabamos de ver que, procediendo con prudencia, el circulante de papel puede sin peligro hacer las veces de los metales preciosos en los negocios de las comunidades mercantiles, i luego veremos que se hace una grande economía usando *instrumentos de crédito* en reemplazo de la moneda legal, ya sea ésta de papel o de metálico. Usando mui poco de la moneda legal es como se ejecuta la mayor parte de los pagos i como se celebra la mayor parte de las transacciones comerciales i financieras. Frecuentemente varian de mano las comodidades sin que en su enajenacion intervenga la moneda, la cual se reemplaza con las letras de cambio i con los cheques. Los negocios reposan realmente sobre el *crédito*, i los documentos de que en ellos se usa, como las letras, los cheques i los pagarées, con mucha propiedad han recibido de los economistas el nombre de *moneda de crédito*. El uso inmenso que de esta moneda de crédito hace la comunidad comercial, puede calcularse tomando en consideracion que en un banco de Inglaterra el 96.8 por ciento de los pagos se ejecuta por medio de letras, cheques i otros instrumentos análogos, i solo el 3.2 por ciento en moneda legal, bajo la forma de metálico o billetes.

CAPÍTULO VIII

EL CRÉDITO I LOS BANCOS

53. Hemos dicho que las naciones mercantiles usan ámpliamente de los instrumentos de crédito en reemplazo de la moneda metálica, i que solo en una débil proporcion de las transacciones comerciales figura el manejo de moneda legal, esto es, de soberanos o billetes de banco. Este uso de los instrumentos comerciales de crédito, entre los cuales son los mas importantes las letras de cambio, los cheques i los pagarées, reune ventajas de importancia: permite a la comunidad mercantil dispensarse de grandes sumas de moneda metálica, i en consecuencia, ahorrarse trabajo, i hace que los comerciantes no necesiten llevar consigo o remitir de un lugar a otro grandes cantidades de moneda metálica para pagar sus deudas. I hemos visto que esto sucede especialmente en las transacciones de deudores i acredores que, residiendo en paises diferentes, pueden evitarse molestias, riesgos i gastos de consideracion solo con remitir o jirar letras de cambio.

54. **Naturaleza de los instrumentos de crédito.** —Sin embargo, es un error pensar que la "moneda de crédito" es tan buena como la moneda metálica, o que,

usando la moneda de crédito, podemos desentendernos enteramente de los metales preciosos: entre estos metales i la moneda de crédito hai una enorme diferencia. Los metales preciosos se aceptan en pago, únicamente a causa de su propio valor intrínseco, no a causa del crédito bueno o malo de la persona que los ofrece en cancelacion de su deuda. Pero los instrumentos de crédito, como, por ejemplo, la letra de cambio, derivan su valor únicamente del buen crédito de la persona que los ofrece, i aun entónces solo constituyen una *promesa* de pago, i no el pago real i positivo. Lo que ellos contienen, es una mera promesa, i ésta es valiosa únicamente cuando se sabe de cierto que la persona que promete, cumplirá con entera fidelidad lo prometido. Cualquiera duda sobre la buena fé del prometedor disminuye sériamente en plaza el valor de la letra o promesa. Si es firme el crédito del aceptador, una letra de £ 100 se venderá casi por su valor nominal, deducido el descuento; i si este crédito es dudoso, la letra se venderá por £ 75 o por ménos. Se ve, pues, que la moneda de crédito no puede servir de medida del valor como sirve la moneda legal, porque lo único que hace la primera, es prometer el pago de cierta suma de esta última.

55. **Uso i peligros del crédito.**—Teniendo presente esas circunstancias, con facilidad nos damos cuenta de que el uso de la moneda de crédito ofrece ventajas enormes a las comunidades comerciales: presta ayuda a la circulacion de capital i hace a éste mas movible i transferible. Si especialmente se necesita dinero solo en una seccion del pais o en un ramo particular de la industria, pueden jirar letras los que residen en esa seccion o se dedican a esta industria, i así se traslada el capital a los puntos en

que es indispensable. Ademas, el crédito ayuda a conseguir préstamos a corto plazo: los que creen divisar una buena ocasion para invertir mas dinero del que tienen en el momento, pueden entrar en posesion de él suscribiendo la promesa de pagarlo en una fecha futura, despues de usarlo en algun negocio i de realizar, segun esperan, cierta utilidad. Muchas jentes, relativamente pobres, inician un jiro tomando a veces un préstamo bajo su simple crédito personal, i con facilidad pueden pagar al que les prestó el dinero. Hai otras, sin embargo, que no logran el éxito que se proponian i que, por lo tanto, se ven en la imposibilidad de satisfacer sus obligaciones. I aquí es donde se hacen evidentes los peligros del uso del crédito. Bien considerado, todo negocio es una especulacion; i si ésta no surte buen resultado, esperimenta un desastre el especulador i, junto con él, los que confiando en su crédito le proporcionaron fondos. Este desastre, que no solamente afecta al especulador i a sus acredores particulares, provoca una viva inquietud en los acreedores de otras jentes, a quienes se urje por el pago; i al fin, invade a toda la comunidad comercial un profundo sentimiento de desconfianza, el cual acaba por convertirse en pánico. En mayor o menor escala, todas las plazas mercantiles están constantemente en situacion de ser víctimas de este pánico, cuya repeticion debe temerse miéntras el sistema del comercio continúe, con la intensidad actual, gravitando sobre el crédito; pero las incuestionables ventajas de su uso son suficientes para contrapesar estas malas consecuencias.

56. Los bancos.—El sistema de transacciones al crédito se ha hecho posible i manejable gracias al mecanismo

de los bancos, que lo sostienen. El crédito i los bancos marchan simultáneamente desde los primeros dias de la historia civilizada. Aunque en menor escala, Tiro i Sidonia, Babilonia i Bagdad, Roma, Aténas i Corinto tuvieron sus banqueros, sus corredores i sus letras de cambio, exactamente como hoi Lóndres i Paris. Sin embargo, el principio de los modernos bancos europeos no ha sido de un carácter perfectamente uniforme, a causa de las diferentes necesidades i costumbres de las diversas naciones. Hai bancos de varias especies, i jeneralmente los de la antigüedad solo tomaban a su cargo una o dos de las funciones que desempeñan las instituciones mas completas de los tiempos modernos. De éstas es de las que vamos a hablar.

57. **Funciones de los bancos.**—Uno de los mas importantes servicios de los bancos es el que prestan en la cancelacion de las deudas, evitando que la moneda legal pase de una mano a otra. Si A i B tienen sus depósitos en un mismo banco, A ordena al banquero que cargue £ 50 a su cuenta i las abone a la cuenta de B: de esta manera, A se libra de la molestia de tomar £ 50 en billetes para darlas a B, i B de la de ir en seguida a depositarlas. I lo que pueden hacer dos clientes de un mismo banco, pueden tambien hacerlo los clientes de diversos bancos de un mismo pais i hasta los de bancos establecidos en paises diferentes. En Santiago i Valparaiso, i en todos los puntos en que existen dos o mas de estas instituciones, ellas se pagan mútuamente los cheques recibidos el dia anterior en cancelacion de obligaciones o en abono de cuentas corrientes. El banco deudor cubre en dinero efectivo el importe de los cheques jirados contra su caja, cuando así lo

solicita el banco acreedor, o acredita a la cuenta corriente de este banco el importe de los cheques referidos. En 1899, con motivo de haberse aceptado en esta forma algunos libramientos de comerciantes en quiebra, los bancos acordaron limitar la aceptacion de los que, sin dirijirse contra su caja, cancelan obligaciones contraidas con ellos mismos, i desde entónces exijen para esto vales a la vista, siempre que no se trata de gruesas cantidades. Otra importante funcion de los bancos consiste en recibir dinero en depósito abonando por él cierto interes, siendo este depósito reembolsable o a la vista o con dias de aviso, i pudiendo miéntras tanto el banco usar en sus propios negocios el dinero así depositado. Mediante la emision de billetes, los bancos economizan el uso de la moneda metálica, mereciendo esta tarea, por su importancia, un párrafo especial, i a sus clientes descuentan pagarées i les prestan dinero. En una palabra, las principales funciones de los bancos pueden resumirse como sigue:

"Lo que hacen los bancos, es comprar, vender, prestar i cambiar moneda, en la distintas formas que ésta asume, por medio de operaciones que consisten; 1.° en llevar cuentas corrientes; 2.° en recibir depósitos, sin intereses o con ellos; 3.° en descontar letras o pagarées; 4.° en anticipar dinero; 5.° en realizar transacciones de terceros; 6.° en negociar letras de cambio, i 7.° en emitir billetes." Tales son todas o casi todas las operaciones de los bancos, de entre los cuales hai unos que especialmente se dedican a los depósitos, i otros a los ahorros, o al descuento, etc.

58. **La emision de billetes.**—De estas varias operaciones, la de emitir billetes, aunque no es la mas importante i lucrativa, es la única que inspira fuertes aprensio-

nes económicas. Hemos visto ya que la emision de billetes se propone reemplazar i evitar la circulacion metálica; i se piensa a menudo que realmente los bancos acuñan moneda al emitir billetes, i que, por el hecho de producirse así un exceso de dinero, los bancos facilitan la ejecucion de especulaciones temerarias. Pero para abrigar esta idea, hai necesidad de confundir la moneda (metálica o de papel) i el crédito. Nada ganarian los bancos con aquel procedimiento, porque si hubiera un exceso de billetes en relacion con las verdaderas necesidades de la comunidad comercial, este exceso volveria irremediablemente al banco que lo hubiera emitido. "Nadie puede conseguir que el público reciba i circule (como medio de cambio) mas dinero del que necesita." Los banqueros son impotentes para hacer que sus billetes circulen con arreglo a su propia voluntad; i por razones que ya hemos esplicado, la emision tiene que descansar sobre el metálico o, a lo ménos, sobre sólidas responsabilidades que a breve plazo sean convertibles en metálico. Para indicar de qué manera los bancos determinan sus emisiones, citemos a Thorold Rogers:—"Supongamos, dice, que por los saldos de su clientela o por sus billetes en circulacion, el pasivo de un banco asciende a un millon de libras esterlinas. La tercera parte de este pasivo se hallará constituida en forma de moneda, o de billetes del Banco de Inglaterra, o de depósitos en este mismo banco semejantes a los de sus propios clientes, o a la vista. Otra tercera parte estará colocada en bonos del Gobierno que el banco puede dar en garantía si necesita dinero, o que puede vender. El resto se habrá invertido en pagarées comerciales, que son realizables en un momento de apuro, aunque no con la rapidez ni al precio de los títulos a que acabamos de referirnos. El

banco tendrá, ademas, sus propiedades i sus reservas." Esto es lo que un banco puede hacer procediendo con prudencia i con seguridad. "Pero habrá ocasiones en que al banco le convenga variar la distribucion de su activo, i el conocimiento de estas ocasiones es lo que constituye el juicio práctico del banquero." Se necesita, pues, obrar con gran prudencia en la emision de billetes.

59. **Descuentos i préstamos.**—Igual prudencia deben los banqueros desplegar en las dos grandes operaciones de descontar pagarées i acordar préstamos. Si abren créditos con indiscrecion, fomentan considerablemente, en perjuicio propio i en el del público, las especulaciones locas i temerarias, ocasionan enormes pérdidas i producen pánicos mui graves. Al descontar un pagaré, el banquero debe ser mui cauto i hallarse siempre impuesto del estado en que se encuentran las firmas con que trata. Con frecuencia sucede que firmas anteriormente respetables, una vez en dificultades producidas por especuladores imprudentes, apelan a pagarées ficticios que en el banco descuentan por metálico, i con el dinero así obtenido se esfuerzan por prolongar la existencia de su crédito, logrando únicamente hacerlo terminar de un modo mucho mas desastroso.

60. **Utilidad que resulta de los bancos.**—En conclusion, reproduzcamos las admirables palabras de Adam Smith sobre el principio económico que sirve de fundamento a los bancos:—"Las prudentes operaciones de los bancos aumentan la riqueza de los paises, no porque les aumenten el capital, sino porque hacen que se emplee de un modo activo i productivo una parte mayor de

este capital. Es un material muerto aquella parte del capital que un hombre está obligado a mantener ociosa i en moneda sonante para hacer frente a los negocios que pueden presentársele; i miéntras el capital permanece en esta situacion, no produce nada ni para su dueño ni para el pais. Las prudentes operaciones de los bancos habilitan al capitalista para convertir este material muerto en uno activo i productivo, en un material que produzca algo para el capitalista i su pais."

CAPÍTULO IX

LOS SINDICATOS

Despues de tratar de la moneda i del crédito, debemos hablar del capital i de los capitalistas, no porque, como equivocadamente piensan algunos, el capital consista únicamente en la moneda i en el crédito, sino porque la palabra "capitalista", en la fraseolojía vulgar, significa una persona que dispone en abundancia de moneda i crédito. En realidad, la palabra "capital" se refiere a muchas cosas diferentes.

61. Definicion de capital.—Aun a riesgo de una pequeña digresion, conviene indicar lo que queremos decir cuando nos valemos de esta palabra. Segun Adam Smith, el capital de una persona es aquella parte de su haber de la cual esa persona espera derivarse una renta; i el profesor Marshall, variando lijeramente esta definicion, declara que "el capital de una persona es aquella parte de su riqueza que le sirve para ganarse la vida. Los principales elementos del capital de un hombre dedicado a la industria, son la instalacion de la fábrica i oficinas, a saber, la maquinaria, la materia prima, los víveres, la ropa, los empleados i la buena marcha del negocio. A todo esto,

de lo cual espera el propietario sacar una renta en la forma especial de dinero, puede darse el nombre de *capital en jiro*. El capital es tambien de otras especies, tales como la condicion social i las cualidades personales, i puede dividirse en circulante i fijo, pero el mas claro i prominente es el capital en jiro, del mismo modo que la renta en dinero es la cosa mas clara i prominente, aunque no la única, que resulte de la posesion i uso del capital.

62. **Las combinaciones de capital.**—Sabiendo ya lo que constituye la naturaleza del capital, hablemos de las tentativas practicadas por los que lo poseen abundantemente en forma de moneda, para aumentarlo por medio de sindicatos, es decir, por medio de combinaciones o asociaciones de un número mas o ménos grande de capitalistas. Es mui difícil obtener informaciones fidedignas sobre los procedimientos de estas combinaciones: por motivos que se comprenden fácilmente, los que en ellas toman parte, no acostumbran mantener al público exactamente impuesto del manejo interno de sus negocios; pero estas grandes combinaciones de capital i capitalistas son un rasgo mui importante del actual sistema industrial, i es indispensable tomarlas en cuenta al hacer el estudio de las prácticas económicas. En Inglaterra, aunque ellas no son una novedad, porque ya en 1807 hubo un proceso sobre una que trataba de acaparar el mercado de las frutas, llegaron a una prominencia especial un poco ántes de la gran crísis comercial de 1890, notándose entónces que el rasgo característico de la época consistia en el establecimiento de estas combinaciones, i en la formacion de sociedades semejantes a las que, desde hacia largo tiempo, eran familiares en los negocios de Norte América.

Haremos presente que la palabra *trust* no tiene en Inglaterra la misma acepcion que en Estados Unidos. Jeneralmente, en Inglaterra un *trust* es una sociedad de crédito que invierte el dinero de sus clientes en mejores condiciones que aquéllas en que éstos mismos podrian colocarlo, i en América del Norte no son en realidad mas que un sindicato, es decir, una asociacion de personas formada con el objeto de promover una empresa particular.

En 1890, se notó en Europa, como un fenómeno especial de la época, el establecimiento de estas combinaciones i la formacion de sociedades o compañías análogas a las de los capitalistas de Norte-América.

63. Operaciones de los sindicatos.—El objeto de estas combinaciones de capitalistas es influir en el precio de alguna comodidad particular a fin de obtener de ella un provecho estraordinario, pudiendo decirse que un sindicato es una tentativa para establecer el monopolio de un artículo, esto es, para dominar su produccion i distribucion, de modo que el comercio de ese artículo quede realmente en poder de unos pocos interesados. En la actual complicacion de los mercados del mundo, i en vista de que es considerablemente internacional el carácter del comercio, aquellas operaciones tienen que ejecutarse en una escala tambien internacional, i por regla jeneral no pueden reducirse a una o dos plazas. En el Canadá, por ejemplo, seria imposible que unos pocos negociantes en maderas monopolizaran enteramente los negocios de su ramo en el mercado ingles e hicieran subir en proporciones mui sérias el precio del artículo. Si los negociantes del Canadá dejan traslucir este propósito, la competencia de los del mismo ramo en Escandinavia, Rusia i Alemania

haria abortar el proyectado monopolio. De igual manera, comprándose i vendiéndose todas las materias primas, como el algodon, la lana o los metales, a un precio que rije no solo en un mercado particular sino en los del mundo entero, nadie puede comprar i dominar todas o casi todas las existencias de una comodidad cualquiera, a ménos de tomar en cuenta la de su propio mercado i la de todos los mercados del universo. Reduciendo temporalmente la oferta, la combinacion está en aptitud de procurar un alza de precio en beneficio propio; pero entónces necesita tener la seguridad de que no ha de presentarse ningun competidor estraño ofreciendo el mismo artículo. Si lo que sucede es esto último, fracasa la combinacion; i en realidad, tal ha sido últimamente la suerte de varias combinaciones que descuidaron o no pudieron tomar en cuenta todas las ofertas de que el artículo era susceptible.

64. El sindicato del cobre.—En 1887, una asociacion de capitalistas franceses, conocida bajo el nombre de la *Société des Métaux*, queriendo aprovecharse del precio excesivamente bajo (£ 40 por tonelada) a que se hallaba el cobre, resolvió dominar el mercado de este metal i del estaño, i con tal objeto compró todas las existencias, i consiguió, segun se dice, refrenar las ofertas durante un año. Para limitar la produccion, adquirió acciones en las minas principales, i en 1889, fecha de su caida, habia contratado, a precios que fluctuaban entre £ 60 i £ 70 por tonelada, toda la produccion de no ménos de 27 compañías mineras. El efecto inmediato de esta operacion fué una grande escasez de cobre i estaño con la consiguiente elevacion de los precios. La tonelada de estaño subió de £ 130 a £ 166, i la de cobre de £ 39 a £ 85, lo que consti-

tuye un aumento enorme. Evitando que las ofertas de estos artículos continuaran en las proporciones anteriores, la sociedad consiguió dominar el mercado durante cerca de año i medio, i en todo este tiempo el cobre se mantuvo al alto precio de £ 80.

65. **La caida.**—Ese precio surtió, sin embargo, dos efectos que el sindicato no habia previsto en toda su estension. Se contrajeron mucho el uso i el consumo de aquellos metales, porque, no resignándose los consumidores a pagar el alto precio que por ellos se pedia, prefirieron agotar el cobre viejo que habia en bodega i se limitaron a comprar del nuevo la menor cantidad posible. Al mismo tiempo, para aprovecharse de esa cotizacion tan elevada, las minas que no se hallaban bajo el dominio del sindicato, forzaron la produccion, de lo cual resultaron nuevas ofertas poco despues, i volvieron por algun tiempo minas antiguas a ponerse en actividad. Con la disminucion de consumo i el aumento de produccion, creció tanto la existencia del metal, que la sociedad descubrió, cuando ya era mui tarde, que, para mantener el precio en la cifra artificial de £ 70, necesitaba comprar todas las minas de cobre del mundo, paralizar absolutamente la mitad de ellas i limitar el producto de las restantes. En Marzo de 1889 la sociedad tenia disponibles 120 mil toneladas, i el consumo no exijia sino 5 mil al mes. Miéntras tanto, crecia constantemente la produccion de las minas estrañas al sindicato, i entre Diciembre de 1888 i Marzo de 1889 la cantidad de cobre que estas minas ofrecian en venta, habia aumentado en 20 mil toneladas. La combinacion no pudo resistir, i de un golpe el precio bajó de £ 78 en Febrero a £ 39 5 chelines a fines de Marzo. La crí-

sis que esto produjo, trajo consigo la caida de uno de los mas grandes establecimientos del crédito frances, el *Comptoir d'Escompte*, i un tremendo desastre para los círculos financieros del pais.

66. El sindicato del Standard Oil.—Pero, en circunstancias favorables, los sindicatos logran efectivamente dominar el mercado de un artículo cualquiera. El del *Standard Oil*, de Estados Unidos, se formó en Enero de 1880, mediante la amalgamacion de unas cuarenta compañías anónimas i de unos pocos individuos en los varios territorios del petróleo. El capital orijinal fué de 70 millones de dollars, que producian dividendos de 13½ por ciento, i llegó despues a 90 millones, por el hecho de haberse refundido en el negocio varias otras empresas. Léjos de aumentar, el precio del petróleo ha disminuido, a causa del menor costo en la manipulacion i en el trasporte, menor costo con el cual asegura el sindicato haber hecho un importante servicio al público. El sistema de trasporte ha causado, sin embargo, un gran descontento entre los demas negociantes del mismo artículo, los cuales aseguran que la tarifa de ciertos ferrocarriles hace diferencias en favor del sindicato, permitiéndole trasportar el aceite en carros-cisternas por un flete mas bajo que el impuesto a otros productores obligados a conducirlo en barriles. Sea de esto lo que se quiera, la verdad es que el *trust* del *Standard Oil* hace entrar diariamente a Nueva York cerca de un millon de litros, i que los vende a mas bajo precio que todos sus competidores.

67. Económica de los sindicatos.—Estos ejemplos

manifiestan que lo que se proponen los sindicatos, es dominar el mercado por medio de grandes combinaciones de capital. Procuran obtener el monopolio de un artículo determinado, i en seguida, limitando la oferta, tratan de subir los precios para obtener gruesas utilidades, que salen del bolsillo del consumidor. Contra los capitalistas que así obran, la única proteccion es la competencia; i gracias al carácter ámplio e internacional del comercio moderno, los sindicatos, para que les sea posible dominar el mercado, necesitan asumir un carácter de igual jénero. Las operaciones de los capitalistas, sin embargo, tienden constantemente a hacerse mas i mas internacionales, i el capital prefiere combinarse en grandes sindicatos i compañías a permanecer bajo el dominio de un solo individuo. Con tal que estas combinaciones no lleguen a ser suficientemente poderosas para dominar el mercado por completo, hai casos en que su accion puede ser benéfica o, por lo ménos, indiferente.

CAPÍTULO X

EL TRABAJO I EL CAPITAL

68. Aunque mui a la lijera, hemos hablado ya de la moneda i de las combinaciones de capitalistas, i es tiempo de dirijir nuestra atencion a las relaciones existentes entre el capital i el trabajo. Para la economía política de una jeneracion que todavia es contemporánea, el capital era el centro de toda la industria i de él únicamente dependia todo lo que con la industria tiene relacion; pero en la actualidad predomina la tendencia a dar al trabajo la situacion que en el sistema de la teoría económica ocupó primitivamente el capital, sin que falten escuelas que se propongan destronarlo enteramente i hacer que todo tenga su base en el trabajo. I, por cierto, hai justicia en reconocer su debida importancia a las funciones que el trabajo desempeña en el sistema industrial, ya que en el pasado había una tendencia deplorable a mirarlas con menosprecio. En el estado actual de los paises de alta civilizacion, con dificultad es posible concebir lo que ocurriria si repentinamente el capital se alejara de la industria i el trabajo quedara esclusivamente entregado a sus propios recursos; pero indudablemente, en los períodos iniciales, el capital fué creado por el trabajo, i nó el tra-

bajo por el capital. En su sentido mas ámplio, capital es simplemente trabajo acumulado, producto acumulado del trabajo o, como se ha dicho mui bien, "riqueza que se guarda para la produccion de mas riqueza."

Podemos, en consecuencia, establecer que capital es la riqueza adquirida, nó simplemente para gozarla, como un caballo o un objeto de arte, sino con el propósito decidido de emplearla en ganar mas riqueza. El hombre que con su trabajo ha adquirido mil pesos, puede, o gastarlos en divertirse o aplicarlos, por medio de algun negocio, a ganarse quinientos pesos mas, i en este último caso se dice que los usa como capital para adquirir nueva riqueza.

69. Capital e interes.—Son claras las ventajas que resultan de adquirir un capital. "Un hombre sin capital es simplemente un salvaje desnudo"; pero despues de haber aplicado su trabajo a la construccion de un arco i una flecha para cazar o de una canoa para pescar, el salvaje se convierte en capitalista o poseedor de una riqueza destinada a producir mas riqueza: ha aplicado su trabajo a la construccion de una balsa, nó por el simple placer de construirla, sino para usarla con un definido propósito industrial, i la balsa representa tantas horas o tantos dias de trabajo acumulado. El salvaje que posee una canoa, es superior al que no posee ninguna; i si desea ir al lago alguno de los que se encuentran en esta última condicion, tendrá que fabricarse otra canoa o que pedir prestada la única existente. En caso de obtenerla, probablemente ofrecerá al dueño una parte de lo que pesque, en pago del uso de la canoa; i en consecuencia, ésta se habrá convertido en una inversion que produce interes, i el dueño podrá, si así lo quiere, permanecer enteramente

ocioso, viviendo de la pesca que hagan sus compañeros, i una parte de la cual recibirá en pago del uso de su balsa. Esto es lo que jeneralmente hacen los capitalistas modernos, considerados puramente como capitalistas.

En el estado primitivo que hemos supuesto, los salvajes restantes se hallarian en la mas perfecta libertad de construirse canoas para ir a pescar, sin necesidad de recurrir al que construyó la primera. Hablando de un modo teórico, todo hombre puede en la actualidad dedicar su enerjía a adquirir 500 pesos, sin tener que pagar nada a nadie por el uso o el préstamo de esta suma. Pero en la industria moderna, no puede hacerse esta operacion sino en un espacio de tiempo mui considerable; i en consecuencia, pagar a un capitalista cierta suma por el uso de su dinero es preferible a adquirir primeramente esta suma mediante el esfuerzo personal. Inspira muchas censuras la circunstancia de que los capitalistas reciban interes por el capital que proporcionan; pero si ese interes es moderado, aquellas censuras carecen de fundamento. El capitalista puede responder sencillamente:—"Si a ustedes no conviene usar mi capital, procúrenselo ustedes mismos." Si los capitalistas exijieran un interes tan alto que para el que necesite capital fuera preferible esperar hasta habérselo formado por sí mismo, nadie tomaria dinero a interes; pero, sin llegar a ese punto, los capitalistas pueden pedir por el uso de su capital una suma enteramente opresiva; i en el dia, se debe únicamente a la competencia que la tasa del interes no pase de una cantidad moderada.

70. **Capitalistas, patrones i provechos.**—Hasta este momento hemos hablado de los capitalistas, pero hai muchos capitalistas que a su carácter de tales agregan el

de patrones i que en esta doble calidad obtienen de su capital rentas excesivamente elevadas. Por consiguiente, hai necesidad de distinguir entre el interes del capitalista i los provechos del patron. Debemos mirar al patron bajo dos aspectos distintos i dividir su renta en dos diversas porciones. Una de éstas es la que percibe por interes del capital empleado en su negocio, incluyendo el importe del uso i el del seguro contra riesgos, i la otra la que percibe en forma de utilidades o provecho. A este provecho puede darse mas correctamente el nombre de sueldo de administracion, sueldo que corresponde al patron por su superintendencia jeneral. Esto se ve con mas claridad en el caso del jerente o administrador de una compañía. La compañía suministra el capital i paga al jerente una renta fija por sus servicios, i el provecho de la compañía se distribuye entre los accionistas, que toman una parte por interes de su capital, i el administrador, que toma otra en pago de su sueldo. Cuando un capitalista administra por sí mismo sus negocios, naturalmente gana los intereses del capital i el sueldo de la administracion, i hai negocios en que este sueldo es verdaderamente ilimitado. Ello sucede en especial con las operaciones i especulaciones financieras, en las cuales la suma de los provechos depende del golpe de vista del especulador o de noticias que en algunos casos puede la casualidad haber llevado a su conocimiento. No es posible negar que en algunas ocasiones sean excesivos los provechos del capital, los cuales no proceden ni de los intereses ni de los sueldos de administracion, sino de una cadena de circunstancias felices que se ha tenido la suerte de aprovechar.

71. Los salarios.—Hablando estricta i teóricamen-

te, toda renta derivada de un capital es interes; i aunque el interes varía en proporcion del riesgo o seguridad de la inversion, tiende en todo caso a ser de un nivel moderado. Todo lo demas es salario, cualquiera que sea su forma. Ya nos hemos referido a los sueldos de administracion, i ahora vamos a considerar los "salarios del trabajo", término que jeneralmente se aplica a la remuneracion de las clases obreras. Los salarios del trabajo no son de ningun modo el producto entero del trabajo: constituyen únicamente una porcion de este producto, porcion que se aplica directamente al pago del obrero. Para ganar diez pesos por semana, un empleado tiene que ejecutar una obra que en sí misma valga mucho mas; i si así no fuera, su empleo no existiria. El labriego que cultiva la tierra, debe semanalmente producir en vejetales mucho mas de 10 chelines para que le sea posible ganar un salario semanal de 10 chelines. El rendimiento del trabajo tiene que costear una multitud de cosas: ántes que la parte del trabajador, se pagan con él la renta, el interes i el provecho; i en consecuencia, aquella parte no representa el producto completo de la obra. Sin embargo, en un estado perfectamente teórico, esto no indica ninguna falta de equidad. Para que el empleado pueda ganar £ 1 a la semana por su tarea de escribir cartas i de asentar partidas en los libros, se necesita una oficina en que ejecutar esas tareas, i por esta oficina hai que pagar una renta, un administrador del negocio, i este administrador gana un sueldo, i un capitalista que haya establecido i mantenga ese negocio, i este capitalista debe ganar intereses. Lo que al fin recibe el empleado, es el producto total de su trabajo MÉNOS la renta, el interes i el provecho. Si se le aumenta su salario de £ 1, alguno

de estos tres últimos elementos tiene que disminuir. En muchos casos pueden disminuir los tres sin inconveniente de ningun jénero; pero en un estado perfecto cada uno debe recibir su participacion proporcionada. El hecho de que ello no suceda en este mundo, no altera la verdad de la proposicion.

72. **Identidad de la naturaleza de los provechos i de los salarios.**—Del mismo modo que el provecho comprende los intereses, las ganancias de administracion i el pago de riesgos, comprende tres partidas el producto neto de la remuneracion que corresponde al obrero, ya sea dependiente, mecánico o trabajador agrícola. Ese producto neto debe incluir el interes del capital invertido en la educacion i práctica del obrero, capital que jeneralmente es mayor de lo que se supone; los riesgos, que, tratándose de una persona que recibe sueldo o salario, se refieren no solo a las enfermedades, sino tambien al desgaste inevitable i a la final estincion de la vida humana, i por último, la remuneracion de la obra ejecutada. La verdad es que hai asociados dos capitalistas: uno que pone el dinero i otro que pone el trabajo. Ambas especies de capital son indispensables ántes de que el provecho pueda existir. Los salarios son únicamente un requisito de todo negocio, como el capital fijo i el material. El capital hace productivo el trabajo, pero no crea el provecho: lo que trasforma el capital en provecho, es la industria intelectual o manual. Vemos, pues, que los salarios del trabajo i los provechos del capital son idénticos en su esencia; que el capitalista, si usa de su cerebro, es asalariado al mismo título que el obrero, i que éste, aun cuando carezca de dinero, en cierto sentido tambien es capitalista, por cuanto

ha gastado tiempo i esfuerzos en aprender el oficio a que se dedica. Los salarios del patron i los del obrero son idénticos en su jénero i distintos solo en su especie.

73. **Los bajos salarios.**—Esta teoría esplica con claridad los bajos salarios con que el trabajo se remunera en ocasiones. Hai obreros que no ganan un buen salario, exactamente como hai capitalistas que de su capital no sacan un buen provecho. A juicio de muchos, £ 1 por semana no constituye una utilidad equitativa para el capital gastado en la crianza i educacion de un dependiente; pero vemos que, cuando en el mercado del dinero el capital es abundante, invariablemente disminuye el interes, i esto mismo es lo que ocurre con los empleados de condicion subalterna. Hai tal abundancia de ellos i del capital requerido para educarlos, que por necesidad es mui pequeño el interes que se ofrece por el préstamo de este capital. Cuando varios jóvenes ofrecen a un comerciante sus servicios, es decir, los resultados de su educacion anterior, este comerciante ocupará naturalmente a aquel que, en igualdad de condiciones, se los preste por menor remuneracion, del mismo modo que toma en préstamo el capital por el cual se le pide menor interes. Unicamente de dos remedios son susceptibles los bajos salarios: o se reduce el número de los que ofrecen servicios poco apreciados, lo cual se consigue educando a los jóvenes para ocupaciones ménos frecuentadas, o se reducen los provechos del capitalista, dejando así a los asalariados mayor participacion en el producto del trabajo. Como esto último es prácticamente imposible para todo asalariado que proceda solo por su cuenta, no queda mas recurso que el primero, si los asalariados no se combinan

para su mútua proteccion. Pero aun en este caso, es peligroso intervenir demasiado en los provechos del capital, porque el capital tiene derecho a remuneracion al mismo título que el trabajo, i si se le alejara de la industria, sufriria un sério desarreglo todo el sistema industrial.

74. **¿Anticipa los salarios el capital?**—Entre las ideas mas erróneas respecto del papel que el capital desempeña en la industria, figura la de que los patrones "anticipan" o "avanzan" los salarios. Esta es una excepcion, i no una regla. Todos los salarios se pagan una semana, una quincena o un mes despues de que el obrero ha "anticipado" seis, quince o treinta dias de trabajo. Supóngase un fabricante de telas, quincallería o calzado que pague a sus obreros al fin de cada semana. Hágase un inventario exacto de su capital el Lúnes ántes de dar principio a las tareas i se encontrará, que él consiste en edificios, máquinas, dinero en caja, materia prima i productos concluidos en almacen. Supóngase que durante la semana ni se compra ni se vende, i que el Sábado en la noche, despues de terminados los trabajos i de pagados los obreros, se toma un nuevo inventario. El fabricante tendrá ménos dinero, porque éste se ha invertido en los salarios, ménos materia prima, ménos carbon, etc., i ménos valor en el edificio i en las máquinas, a causa del desgaste de una semana; pero el valor de los artículos ya elaborados, sobre ser suficiente para compensar todas estas disminuciones, le representará un aumento de capital. En consecuencia, la cantidad que por salarios ha pagado a sus obreros, no sale de su capital ni del de nadie: no sale del capital, sino del valor creado por el trabajo de los obreros. La ejecucion del trabajo es anterior al pago

de los salarios; i como todo trabajo en produccion implica la creacion de valor, el patron recibe valores ántes de pagarlos, i cambia capital en una forma por capital en otra. Lo que jeneralmente ocurre, no es que el patron "anticipe" los salarios, sino que convenga *de antemano* en pagar cierta suma una vez que el trabajo se haya ejecutado.

CAPÍTULO XI

LAS SOCIEDADES DE OBREROS I LAS HORAS DE TRABAJO

75. En uno de los capítulos anteriores nos hemos referido a las combinaciones de capitalistas que se designan bajo el nombre jenérico de sindicatos, i hemos visto que sus efectos, aunque no siempre benéficos, son siempre de importancia. Vamos a ocuparnos ahora en otro grupo de combinaciones, las de las clases obreras. Disponiendo de mui poco capital en forma de moneda, los obreros, si desean modificar la marcha de la industria i de los negocios, deben combinarse de un modo personal i tratar de adquirir influencia, nó mediante la agregacion de considerables masas de capital en pocas manos, sino a virtud de la reunion de muchas unidades de clases obreras en una gran corporacion.

Esto es lo que se hace por medio de las sociedades de obreros, combinacion de los trabajadores de ciertos oficios organizada con el objeto de promover el bienestar de sus miembros. Es indudable que con relacion al pago de la tarea ejecutada i a las condiciones jenerales del trabajo, hai muchos puntos respecto de los cuales un obrero que obra por sí solo, no es capaz de arreglarse de un modo conveniente con el patron. Por regla jeneral, el obrero

está colocado en la alternativa de aceptar lo que se le ofrece o de resignarse a perecer, porque su pobreza no le permite aguardar que mejoren las circunstancias del trabajo. Por el contrario, los patrones, dueños de un capital suficiente, esperan sin dificultad durante un tiempo considerable, i no contratan trabajo al precio que por él pide el obrero, si creen que al fin i al cabo han de contratarlo a un precio inferior. Patron i obrero se encuentran, bajo algunos puntos de vista, en la situacion de comprador i vendedor, i el antagonismo de intereses entre comprador i vendedor es tan invariable como inmemorial. El patron desea comprar trabajo, i el obrero desea venderlo. Ambos desean naturalmente llevarse en el trueque la mejor parte; i aunque, en este trueque como en todos, debe haber, teóricamente por lo ménos, una ventaja mútua, existe, sin embargo, algun antagonismo de intereses sobre las condiciones exactas en que cada uno de los contratantes podrá obtenerla. En esto es en lo que consiste la utilidad de las combinaciones de trabajo a que se da el nombre de sociedades de obreros. Por la simple fuerza del número o por la suma del capital que forman las pequeñas suscriciones de sus miembros, estas sociedades permiten a los obreros exijir con perseverancia condiciones superiores a las que un patron estaria naturalmente dispuesto a ofrecer a un individuo aislado. "El obrero, dice Mr. George Howell, miembro eminente de estas sociedades, no está ya obligado, por medio de la presion del hambre, a aceptar lo que se le proponga. Puede aguardar. Ha contribuido a la formacion de un fondo que le permite aguardar." I poder aguardar es una de las cosas mas necesarias para el que tiene algo que conseguir.

76. **Las huelgas.**—Estas asociaciones son, pues, un elemento que fortifica la accion de los empleados al estipular con un patron las condiciones de su tarea. Ellas les permiten exijir una remuneracion mas alta despues de estar en la obra o conservar la que ganan actualmente, cuando se proyecta disminuir la tasa de los salarios. Esto se consigue por medio de las "huelgas", que son la paralizacion del trabajo, la adopcion de una política de inactividad, la cual, sin embargo, puede vencer o ser vencida. La adopcion de esta política tiene por objeto señalar prácticamente a los patrones la necesidad de que el trabajo marche en armonía con el capital, i probar, en consecuencia, que es ventajoso asignar al trabajo la remuneracion que el trabajador juzga suficiente. Jeneralmente estas paralizaciones hacen casi tanto mal a los huelguistas, aun logrando éstos su propósito, como a los patrones, i cuando ellas fracasan, perjudican mucho mas al huelguista que al patron. En todo caso, ellas son un modo áspero i peligroso de terminar discusiones, i es deplorable este método de resolverlas, especialmente si se considera que es desgraciado el éxito de la mayoría de las huelgas. La lucha mas formidable de que en los tiempos modernos hayan salido victoriosos los obreros, es la famosa huelga de los diques en 1889, i desde entónces han sido derrotadas casi sin excepcion todas las combinaciones del trabajo. A pesar de esto, siempre subsiste la cuestion: las huelgas son un medio violento i desastroso de dar a conocer las exijencias del trabajo, pero hai ocasiones en que ningun otro recurso queda a los obreros. El arbitraje, que idealmente es preferible, resulta de ordinario inútil en la práctica, porque nunca se consigue que los contendientes se sometan a sus decisiones, i los patrones i los obre-

ros se niegan siempre a arreglar sus diferencias por este método.

77. **Otras ventajas de las sociedades de obreros.**—Pero no hai que creer que estas sociedades existan solo para luchar con los patrones, promover huelgas i alzar los salarios: sus fines permanentes son de beneficencia, i se realizan sin inferir menoscabo de ninguna especie al decoro del que es favorecido. Asignan pensiones a los ancianos, i socorren a las familias de los socios que fallecen, a los que durante cierto tiempo no logran ocuparse i a los que no pueden trabajar por causa de su salud. De los propósitos i los actos de estas instituciones ha hecho el profesor Marshall el resúmen siguiente: "La conducta de estas sociedades varía en detalle con las circunstancias i con el tiempo; pero lo que ellas jeneralmente se proponen, es aumentar los salarios, reducir las horas de trabajo, hacer que éste se verifique en buenas condiciones de salubridad, seguridad i agrado, i defender a los obreros de tratamientos injustos i arbitrarios de parte de los patrones." La mayor parte de sus estatutos tienen por objeto realizar algunas de estas aspiraciones o hacer que los obreros, al arrendar sus servicios, traten con los patrones en su carácter de miembros de la sociedad, condiciones todas que ésta juzga indispensables para el cumplimiento de sus propósitos.

78. **Las horas de trabajo.**—Los dos puntos mas importantes de la accion económica de las sociedades de obreros son el alza de salarios i la reduccion de las horas de trabajo. Estas dos diferentes aspiraciones no son, en realidad, mas que una sola, porque, si es claro que no

busca salario mas alto el obrero que por un trabajo de nueve horas solo pide un jornal de nueve horas, lo es igualmente que procura alzar su salario aquel que por ocho horas de trabajo exije un salario de nueve. En la práctica, no es fácil averiguar separadamente si hai manera de hacer que los salarios aumenten i que las horas disminuyan. En cada pais, todo depende de la produccion total de los trabajadores, es decir, de los artesanos, patrones, comerciantes o capitalistas, que de algun modo contribuyen, con el brazo o el cerebro, a la suma total del resultado de la industria. De este producto total del capital i del trabajo es de donde proceden todos los salarios i provechos; i si este total se disminuye, sufren en proporcion o los salarios o los provechos, o unos i otros a la vez. Es posible, en consecuencia, aumentar los salarios a espensas de los provechos, o los provechos a espensas de los salarios, i ambas cosas se han hecho en ocasiones; pero ellas solo pueden hacerse hasta cierto punto, i al fin, si hai una importante disminucion del producto total del capital i del trabajo, tienen tambien que esperimentar esta disminucion los provechos i los salarios. Por consiguiente, cuando quiere subir la tasa de los salarios o disminuir las horas de trabajo algun grupo de trabajadores, ya sean picapedreros en una mina o dependientes en un almacen, la primera cuestion es ésta: ¿la comunidad puede soportar la realizacion de esos deseos? A veces la disminucion de las horas se compensa ámpliamente con el mayor esfuerzo del obrero, i la produccion total no tiene nada que sufrir. A veces, es posible que la disminucion de las horas tenga que hacerse a espensas de otra porcion de la comunidad. Si esta porcion de la comunidad se halla en condiciones de soportar

cómodamente este gasto, es justo i natural que lo soporte; pero para tratar de esta materia con la profundidad correspondiente, se necesitarian minuciosos estudios estadísticos que en este libro no es ocasion de practicar. Recientes investigaciones tienden a manifestar que, como asunto de teoría económica, en algunos casos son perfectamente susceptibles de reduccion las horas de trabajo sin perjuicio de ningun jénero para la produccion total de la industria, a condicion solamente de que la produccion total no se reduzca o de que la distribucion de esta produccion total pueda variarse entre las diversas clases industriales. En todo caso, es el mas grande de los errores imajinar que la disminucion de las horas produciria por sí sola trabajo suficiente para los que carecen de ocupacion. Pero respecto de esta cuestion i otras análogas, el lector debe formar su criterio con el estudio de tratados mas especiales.

CAPÍTULO XII

LA DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA NACIONAL

79. **La produccion de riqueza.**—Hasta aquí hemos tratado de las varias operaciones del comercio i de la manera como ellas contribuyen a la produccion de la riqueza total de un pais, i ahora vamos a ver la forma en que esta riqueza se divide entre las varias clases i personas que han estado empeñadas en la tarea de producirla. Hai tres cosas que se combinan para producir la riqueza, a saber: el trabajo, el capital i los recursos naturales de la tierra. Pero éstos son nombres abstractos: las cosas concretas i las personas a que nos referimos, son el trabajador o artesano, el comerciante por mayor, el tendero, el capitalista i la materia prima suministrada por la naturaleza i por la fertilidad natural del suelo, fertilidad que a menudo se aumenta con las aplicaciones del trabajo i del capital. En esta última categoría hai que incluir tambien ciertas ventajas naturales, como buenas bahías, rios navegables que faciliten el trasporte de las comodidades, o ciertas condiciones físicas, como una superficie sólida i a nivel, que permita construir caminos i ferrocarriles sin un gasto exajerado. Estas ventajas físicas auxilian de un modo mui importante la produccion

de riqueza, porque el trasporte i las comunicaciones son un ítem considerable del costo de produccion. Tanto es productor un ajente viajero o un conductor de mercaderías como un agricultor o un cavador de carbon de piedra, pues el oficio de todos ellos consiste en poner comodidades al alcance del consumidor. Teniendo lugar la produccion desde el instante en que la materia prima se arranca del suelo hasta aquel en que el artículo fabricado llega a colocarse en manos del consumidor, son productores todos los que toman parte en las diversas i numerosas operaciones correspondientes. El obrero que arranca carbon de piedra de las entrañas de la tierra, solo ejecuta una parte de procedimientos que a menudo son necesariamente largos i complicados: se limita a dar principio a una série de operaciones, continuadas en seguida por la empresa del ferrocarril que trasporta el carbon, por el comerciante que lo recibe i lo distribuye entre sus parroquianos, por el carretonero que lo lleva a la casa del consumidor, i últimamente por el hombre que gana el peso final, pasándolo del carreton a la bodega.

80. El dividendo nacional.—Sin detenernos mas en las operaciones de la produccion, vemos que todos los obreros, desde el gañan hasta el capitalista, contribuyen, miéntras permanecen trabajando, a la suma total de riqueza del pais. El profesor Marshall, que ha dado a esta suma con mucha propiedad el nombre de "dividendo nacional", dice:—"Del trabajo i del capital de un pais que pone en actividad sus recursos naturales, resulta anualmente una masa enorme de comodidades materiales e inmateriales, en la cual se incluyen servicios de toda especie. Esta es la verdadera renta anual de un pais, o, como pode-

mos llamarla, el dividendo nacional." I necesariamente este dividendo tiene que ser el único oríjen del cual proceda el pago de todos los medios de produccion que existen en el pais, como que es el resultado total del trabajo de todos esos medios; i hablando en términos mui jenerales, se divide en ganancias del trabajo, interes del capital i renta de la tierra o de ventajas especiales que pertenecen a los individuos, i a las cuales se da a veces el nombre de renta de habilidad. Pero estas divisiones son tan ámplias como poco precisas, i seria menester enumerar muchas subdivisiones, si hubiera de esponerse todo lo referente a la materia. Así, por ejemplo, cierta parte de esas tres divisiones se emplea en mantener un gobierno estable i equitativo bajo el cual tengan oportunidad de obrar pacíficamente las fuerzas industriales, i otra en auxiliar a la industria con caminos, vias férreas, puertos i faros, i en protejerse por medio del ejército i la armada contra las intervenciones esteriores. Sin prestar atencion a los servicios de este jénero, se puede decir, en términos mui jenerales, que el dividendo nacional se aplica a la remuneracion de los productores nacionales.

81. La distribucion de la riqueza.—Está a la vista que la distribucion de este dividendo, en la cual hai desigualdades e irregularidades de mucha gravedad, no es tan sencilla como la del dividendo de una sociedad anónima, cada uno de cuyos accionistas tiene derecho a cierta suma de la renta total segun la proporcion en que él haya contribuido a la formacion del capital colectivo. I sin embargo, en ambos casos es idéntico el principio, porque todos los obreros son accionistas de esa gran sociedad que se llama la nacion, i cada uno de ellos tiene derecho a cierta utili-

dad. Por desgracia, a causa de la naturaleza excesivamente complicada de nuestro moderno sistema industrial i comercial, da lugar a grandes dificultades la distribucion automática del dividendo nacional. En una sociedad sencilla, en la cual un agricultor labre su propio suelo i ademas produzca muchas de las cosas que usa frecuentemente, no es difícil saber la utilidad que debe resultarle de su trabajo: esta utilidad se halla en proporcion directa del provecho de su trabajo. Pero en la industria moderna, especialmente en aquellas cuyas operaciones manufactureras están maravillosamente subdivididas, es mucho mas difícil calcular exactamente la utilidad que corresponde al trabajo de cada individuo. Es mui difícil determinar a la lijera la exacta proporcion que en el producto total corresponde a la jóven que en una pasamanería no hace otra cosa que adornar cajitas de carton, o al dependiente que en un almacen copia i rotula las cartas de su principal; i la pequeña cantidad mensual que ganan ambos, guarda solo una tosca relacion con el verdadero valor de sus servicios.

82. **Reglas de la distribucion.**—Es posible indicar algunas reglas, aunque ellas tengan mui poca precision. 1). Con cierta aproximacion a la exactitud, pero tambien con importantes excepciones, la recompensa del trabajo depende de la productividad de éste, en el estado lleno de complicaciones de la industria moderna, como en su estado simple i primitivo. Es evidente que el trabajo productivo tiene una recompensa i que el improductivo no la tiene; pero no es tan evidente que la recompensa del trabajo guarde siempre la debida proporcion con su productividad, i en realidad es curiosa i hasta injusta la

proporcion de esta recompensa. Ello, sin embargo, se debe a causas que, aunque económicas en sus efectos, no son siempre económicas en su oríjen, i que no pueden discutirse aquí. 2). Tambien puede establecerse que, en jeneral i otra vez con algunas excepciones importantes, el trabajo tiene, por sí mismo o por causas estrañas a él, una pronunciada tendencia a ocuparse en la produccion de aquellas comodidades que mas se buscan o de aquellas tareas o servicios que mas se necesitan, i recibe la recompensa correspondiente. Es claro, por ejemplo, que ningun hombre de buen sentido cincela en formas ornamentales un trozo de carbon de piedra que va a ir al fuego, pues en esta materia lo que de él se requiere es que produzca trozos a propósito para la combustion; pero es claro tambien que el trabajo se aplica impropiamente en muchos casos, como cuando un hombre se impone fatigas, molestias i gastos para abrazar una profesion que cuenta ya con un número exhorbitante de individuos. La civilizacion moderna, a causa de sus caractéres profundamente complejos, no siempre permite distinguir con claridad la tarea a que cada cual debe aplicar su esfuerzo para obtener la correspondiente remuneracion; i ni el trabajo ni el capital son suficientemente movibles para trasladarse sin dificultad de una a otra rama de la industria. Aunque muchos economistas teóricos aseguran lo contrario, el capital no fluye como el agua, i el trabajo ménos todavia que el capital.

83. La competencia.—El trabajo del hombre i la recompensa de este trabajo se determinan por medio de un áspero sistema de competencia, sistema en que cada cual es teóricamente libre para emplear su trabajo o su capi-

tal de la manera que mas le acomode, siempre con la esperanza de obtener una recompensa. Este sistema se halla mui léjos de ser perfecto, pero es el único que actualmente prevalece en los paises civilizados, a pesar de la violenta friccion con que obra. Por otra parte, la mayoría de los hombres es teóricamente libre para elejir la ocupacion que le convenga a cada cual; pero, en la práctica, están ellos forzados, por costumbre o ignorancia o por locura de sus parientes, a dedicarse a trabajos que no son remunerativos. I se oscurece tanto bajo este sistema la relacion que existe entre el trabajo i su recompensa, que el obrero se desalienta i la eficacia de sus tareas disminuye.

84. **La renta nacional i su division.**—Viviendo hoi todos los paises civilizados bajo el sistema a que acabamos de referirnos, seria útil conocer el modo como se divide nuestra riqueza nacional; pero en Chile se carece de las fuentes en que pueden obtenerse los datos respectivos. Este cálculo se ha hecho, entre otros paises, para Inglaterra, en donde asciende a mil trescientos millones de libras anuales. Casi la sesta parte de esta suma, o sean £ 200 millones, pertenece a la renta por casas o construciones; cerca de £ 275 millones, a los intereses sobre el capital i a otros medios de produccion, aparte de £ 22 millones de intereses sobre deudas municipales i nacionales, miéntras que, de los £ 800 millones restantes, 350 son para los hombres de profesion, los comerciantes i otros que no pertenecen a las clases trabajadoras, a las cuales corresponden los últimos 450 millones. Se ve, pues, que la renta i los intereses absorben una gran porcion del dividendo nacional, dejando algo como las dos terceras partes para remunerar el trabajo, mental o manual, sea de

productores o de distribuidores. Algunos consideran mui pequeña la porcion que así se deja al trabajo; i al considerar la remuneracion de éste i de los servicios, es menester no olvidar que, siendo muchos los que pretenden participar de ese dividendo, el cual no es susceptible de una division absolutamente exacta, tendran mayor participacion los que con mas fuerza i actividad hagan valer sus pretensiones. La renta puede, en perjuicio del trabajo, recibir mas de lo que lejítimamente le corresponde, como puede recibirlo el trabajo, en perjuicio del interes. Sin embargo, por regla jeneral, los intereses del capital i de la renta tienen la fuerza suficiente para defenderse contra cualquiera agresion. En la actual condicion económica del mundo, es inevitable este resultado, aunque la subsistencia de ella dependa principalmente de las clases trabajadoras, ya ejecuten éstas sus tareas con las manos o con el cerebro.

FIN

ÍNDICE

CAPÍTULO		PÁJS.
	PRÓLOGO	
I.	El comercio i sus leyes	1
II.	La interpretacion de la estadística de importacion i esportacion	10
III.	Los cambios estranjeros	17
IV.	El bimetalismo	26
V.	Libre comercio i proteccion	33
VI.	La política mercantil de las colonias británicas	43
VII.	Dinero i crédito	50
VIII.	El crédito i los bancos	57
IX.	Los sindicatos	65
X.	El trabajo i el capital	72
XI.	Las sociedades de obreros i las horas de trabajo	81
XII.	La distribucion de la riqueza nacional	87

3-page memorandum [illegible] 26 pages.

Subject: Loss of [illegible].